Uprawa morza

KWARTALNIK
MORSKIEGO KOLEGIUM EKONOMICZNEGO
W GDYNI

ROK I. GDYNIA 1938 R. ZESZYT 3-4
REDAKCJA I ADMINISTRACJA: GDYNIA UL. ŚWIĘTOJAŃSKA 23

WYDAWCA: MORSKIE KOLEGIUM EKONOMICZNE W GDYNI, UL. ŚWIĘTOJAŃSKA 23

SKŁAD GŁÓWNY: INSTYTUT WYDAWNICZY „BIBLIOTEKA POLSKA" S. A. WARSZAWA, UL. ŚWIĘTOJAŃSKA 4, SKRYTKA POCZTOWA NR 50

WARUNKI PRENUMERATY: ROCZNA Z PRZESYŁKĄ: ZŁ 10, CENA ZESZYTU ZŁ 3,

KONTO BANKOWE: PAŃSTWOWY BANK ROLNY ODDZIAŁ W GDYNI

P. K. O. NR 803 100 NA RACHUNEK NR 190

TŁOCZONO W ZAKŁADACH GRAFICZNYCH ALFONS SZCZUKA, GDYNIA, ŚW. PIOTRA 12 - TEL. 36-36

SPIS RZECZY

REFERATY

strona

O czynnikach rozwoju portu gdańskiego — Mgr Widold Grott . . . 1
§ 1. Gdańsk a Polska 1
§ 2. Kupiectwo polskie jako pionier handlu zagranicznego w Gdańsku 4
§ 3. Warunki pracy w porcie gdańskim 9

Przesłanki ekonomiczne dla powstania targów międzynarodowych w Gdyni — Mgr Bolesław Koselnik 15
§ 1. Szlaki handlowe a rozlokowanie targów międzynarodowych . . 15
§ 2. Gdynia siedliskiem targów międzynarodowych 18
§ 3. Za i przeciw targom międzynarodowym w Gdyni 20

Związki handlowe Polski z krajami bałtyckimi — W. A. Zakrzewski 26
§ 1. Polityka handlowa i jej elementy 26
§ 2. Wymiana handlowa krajów bałtyckich 29
§ 3. Komunikacja i tranzyt 34
§ 4. Współpraca portów i żeglugi 35
§ 5. Perspektywa współpracy 37

Walory tranzytowe portów Gdańska i Gdyni — Mgr Tadeusz Szeffer 40
§ 1. Historia rozwoju polityki i form tranzytu 40
§ 2. Współpraca Gdyni i Gdańska w dziedzinie tranzytu 45
§ 3. Żegluga morska a transport 51
§ 4. Rola portu w rozwoju handlu tranzytowego 59

Uzupełniające ubezpieczenie przywozu — Mgr Stanisław Grabski
§ 1. Ogólna charakterystyka ubezpieczeń 63
§ 2. Istota ubezpieczeń 65

Gwarancje i ubezpieczenia kredytów wywozowych jako instrument pomocy handlowej w obrocie zamorskim — Tadeusz Nowacki 72
§ 1. Ubezpieczenie kredytów wywozowych w ogólności 72
§ 2. Ubezpieczenie kredytów wywozowych w Polsce 77

Ubezpieczenie kredytów wywozowych w Anglii — Marian Hauffe 80
§ 1. Rola ubezpieczeń kredytów wywozowych 80
§ 2. Rozwój historyczny prywatnych ubezpieczeń kredytowych w Anglii 82
§ 3. Ubezpieczanie kredytów przez rząd angielski 85
§ 4. Zagadnienie kredytów przywozowych i wywozowych w Polsce . 87

AKTUALIA

strona

Struktura zawodowa ludności miasta portowego Gdyni — B. Polkowski . . 89
Przeładunek portowy w świetle obowiązującego ustawodawstwa i orzecznictwa — Mgr Z. Stefanowicz 96
Rola Państwowego Instytutu Eksportowego w porcie gdyńskim — Wł. Giedroyć 99
Rozbudowa rybołówstwa morskiego w okresie najbliższego 25-lecia — Inż. M. Zięcik 102
Na marginesie projektowanej ustawy o klarowaniu morskich statków handlowych — J. Krajewski 109
System subwencjonowania włoskiej marynarki handlowej — Z. G. . . . 110

RECENZJE

Szyszkowski Stefan Zbigniew, Dr, *Port bawełniany w Gdyni* omówił B. Polkowski 115
Hellauer J. Dr., *Güterverkehr*, omówił B. Żórawski 116
Löhrl Hermann, Dr., *USA — Schiffhartspolitik seit dem Weltkrieg*, omówił A. Szulc 117
Rocznik Statystyczny ; *Gdyni*, omówił Z. Tymiński 118
Rocznik Rady Interesantów Portu w Gdyni, omówił W. Grott 122

BIBLIOGRAFIA 126

PRO DOMO SUA 135

SPIS TABLIC

Tabl. 1. Obroty portów niemieckich i Gdańska 1
„ 2. Obroty portu gdańskiego 3
„ 3. Bilanse płatnicze krajów bałtyckich 28
„ 4. Obroty krajów bałtyckich w latach ostatnich wg towarów . . 32
„ 5. Obroty krajów bałtyckich wg krajów (w % wart.) 32
„ 6. Ludność czynna zawodowo wg zawodu głównego i stanowiska społecznego 91
„ 7. Ludność zatrudniona w przemyśle i rzemiośle 92
„ 8. Zatrudnieni w przemyśle budowlanym wg rodzaju budownictwa 92
„ 9. Ludność zatrudniona w komunikacji i transporcie 93
„ 10. Ludność zatrudniona w handlu i ubezpieczeniach 94
„ 11. Ludność zatrudniona w służbie publicznej, kościele, organizacjach i instytucjach społecznych 94
„ 12. Ludność zatrudniona w szkolnictwie, wychowaniu, oświacie pozaszkolnej, nauce, literaturze, sztuce, prasie i widowiskach . . 95
„ 13. Ludność zatrudniona w lecznictwie, profilaktyce, higienie osobistej i lokali, oczyszczaniu ulic, opiece społecznej 95
„ 14. Przewidywana produkcja rybna w r. 1963 104
„ 15. Przewidywany stan flotylli rybackiej w r. 1963 104
„ 16. Taryfa pasażerska na liniach włoskich 111
„ 17. Towarzystwa okrętowe powstałe na skutek fuzji 112
„ 18. Taryfa na przewóz bydła na liniach włoskich 112
„ 19. Taryfa na przewóz pieniędzy na linich włoskich 112

MGR WITOLD GROTT

O CZYNNIKACH ROZWOJU PORTU GDAŃSKIEGO

§ 1. GDAŃSK A POLSKA

GDAŃSK PORTEM POLSKIM

„... Interesy ekonomiczne Gdańska i Polski są identyczne. Gdańsk, największy port nadwiślański, odczuwa istotną potrzebę najbardziej zacieśnionych stosunków z Polską...“ Oto uwagi Mocarstw Sprzymierzonych i Stowarzyszonych, skreślone na krótko przed podpisaniem Traktatu Wersalskiego w odpowiedzi na uwagi Delegacji Niemieckiej w sprawie warunków pokoju.

Dziś nie trzeba już sięgać do faktów historycznych na przestrzeni wieków, by — podobnie jak w roku 1919, gdy decydowały się losy Gdańska — uzasadniać, że Gdańsk winien być związany z Polską, gdyż tylko w oparciu o polskie zaplecze port gdański ma zapewnioną przyszłość. Wystarczy spojrzeć na rozwój portu gdańskiego od chwili, gdy znowu zaczął służyć Polsce, aby stwierdzić trafność powyższych uwag. Nie tak dawno jeszcze roczne obroty Gdańska nie dosięgały nawet 2 milionów ton, gdy w ostatnim dziesięcioleciu obracają się stale w granicach 5 do 8 milionów ton. Wcielenie Gdańska do polskiego obszaru gospodarczego pozwoliło w krótkim czasie puścić w niepamięć okres zastoju i martwoty portu w latach 1793—1919 i nawiązać do świetnych czasów portu i miasta w wiekach XVI i XVII, kiedy to Gdańsk pozostawał w granicach Korony Polskiej i pełnił rolę jedynej bramy wypadowej Polski na świat.

Nierzadko, szczególnie ze strony czynników, którym trudno pogodzić się z faktem włączenia Gdańska do polskiego obszaru gospodarczego, słyszy się głosy, że rozwój Gdańska w okresie powojennym uległ jedynie normalnej ewolucji wszystkich portów niemieckich. Kto spojrzy choćby na suche cyfry porównawcze obrotów poszczególnych portów przed i po wojnie, ten przekona się, że twierdzenie to jest pozbawione wszelkich podstaw.

Tabl. 1. Obroty portów niemieckich i Gdańska

Porty	1911 (w tys. ton)	1937 (w tys. ton)	Wzrost w %
Hamburg	23 286	25 257	8,5
Brema	6 534	7 457	14,1
Szczecin	5 590	8 331	49,0
Królewiec	2 147	3 657	70,3
Gdańsk	2 243	7 200	221,0

Cyfry porównawcze za lata 1911 i 1937 wskazują, że pewne ożywienie w portach niemieckich pozostaje daleko w tyle za rozwojem portu gdańskiego, w którym ilość przeładowanego towaru wzrosła o 221%. Taki wzrost notuje wśród portów bałtyckich tylko Gdynia, jako port nowy. Można więc przejść do porządku dziennego nad wysuwanymi z pewnych stron nierzeczowymi argumentami i zatrzymać się na istotnych czynnikach rozwoju portu gdańskiego w latach powojennych. Czynniki te mają swe źródło we włączeniu Gdańska do polskiego obszaru gospodarczego, przez co port gdański stał się początkowo jedynym, obecnie jednym z kilku instrumentów polskiej polityki morskiej.

Rolę swą w życiu gospodarczym Polski zawdzięcza port gdański nastawieniu całego społeczeństwa, które wyraża się w określonej polityce władz, we współpracy bezpośrednio zainteresowanych kół gospodarczych zaplecza w wymianie z zagranicą, dążących do najpełniejszego wykorzystania drogi morskiej, jak wreszcie w pracy elementu polskiego, który osiadł w porcie gdańskim, aby pełnić rolę najbardziej atrakcyjnego akwizytora portu.

W wymianie gospodarczej z zagranicą port jest specjalnie czułym instrumentem, toteż na rozwój każdego portu oprócz świadomego działania zaplecza — społeczeństwa, władz i zainteresowanych kół gospodarczych — niemały wpływ mają warunki pracy w porcie. Chodzi tu nie tylko o warunki techniczne, składające się na wyposażenie techniczne portu, ale i o warunki natury gospodarczo-politycznej. Wejście Gdańska do organizmu gospodarczego Polski było w kształtowaniu się nowej sytuacji portu momentem decydującym, jednak zakres współpracy i stopień wykorzystania portu przez zaplecze będą zawsze zależne od możliwości technicznych portu, a przede wszystkim od nastawienia, z jakim spotykają się w porcie koła gospodarcze, które chcą pracować z portem albo w porcie.

ZAPLECZE A PORT GDAŃSKI

Zbyt są znane, by wyjaśniać je na tym miejscu szczegółowo, przyczyny, dla których polityka gospodarcza Polski, wzorem innych państw, niepozbawionych dostępu do morza, starała się od pierwszej chwili po odzyskaniu niepodległości kierować handel zagraniczny na drogę morską. Z pomocą tej polityce przyszły strukturalne zmiany gospodarstwa narodowego, rozdzielonego dotąd przez 150 lat między trzech zaborców. W tym czasie zasadniczy kierunek wymiany towarowej na ziemiach polskich wchodzących w skład trzech państw zaborczych, a więc trzech różnych organizmów gospodarczych, stanowiła linia

równoleżnikowa, zachód — wschód. Polska była z jednej strony dostawcą artykułów przemysłowych na rynek rosyjski, z drugiej zaś Rzesza Niemiecka była rynkiem zbytu dla produkcji rolnej Wielkopolski. Warunki polityczne ziem rozerwanych przez półtora wieku wypaczały strukturę gospodarczą Polski i nie pozwalały na wymianę w kierunku południe — północ, toteż do chwili odrodzenia Polski port gdański był pozbawiony swego naturalnego zaplecza.

Zaraz w pierwszych latach po wojnie w wymianie gospodarczej z zagranicą linia równoleżnikowa uległa zmianie na południkową. Zasługa to nie tylko polskiej polityki morskiej, która wtedy zaczęła dopiero stawiać pierwsze kroki. Po wojnie bolszewickiej organizm gospodarczy Państwa Polskiego przestał pełnić rolę dostawcy dla ziem rosyjskich a w wyniku wojny celnej polsko-niemieckiej nastąpił znaczny spadek obrotów i z sąsiadem zachodnim. W rezultacie wytyczne polskiej polityki morskiej doznały wzmocnienia w faktach zupełnie innej natury. Droga morska stała się dla większości państw, z którymi nawiązaliśmy stosunki handlowe, nie tylko drogą najbardziej ekonomiczną, ale i najbardziej dogodną.

Odczuwa to zaraz Gdańsk, którego obroty zaczynają wzrastać w szybkim tempie. W roku 1922 obroty nie dosięgają nawet miliona ton i wynoszą 970 698 ton, ale już w następnym roku przekraczają milion, by w dalszych latach wzrosnąć kilkakrotnie, jak to wskazuje poniższe zestawienie.

Tabl. 2. Obroty portu gdańskiego

Lata	Tony
1923	1 717 793
1924	2 874 553
1925	2 722 758
1926	6 300 300
1927	7 897 615
1928	8 615 685
1929	8 559 649
1930	8 213 094
1931	8 330 505
1932	5 476 051
1933	5 152 975
1934	6 369 162
1935	5 093 014
1936	5 647 696
1937	7 200 778

W roku 1924 rozpoczyna pracę port w Gdyni, do którego z roku na rok kierują się coraz znaczniejsze ładunki. Mimo to, obroty portu gdańskiego — jeśli wyłączyć lata wyjątkowo ożywionego wywozu węgla — nie maleją. Dla wszystkich, którzy rozumieją potrzebę budowy por-

tu w Gdyni, staje się też jasne, że możliwości zaplecza, związane z przekierunkowaniem polskiego handlu zagranicznego z linii równoleżnikowej na południkową, są ogromne.

Niezależnie od kierunku wymiany gospodarczej z zagranicą jeszcze większe znaczenie posiada struktura gospodarcza Polski i jej tendencje rozwojowe. Polska jest krajem rolniczym, w którym produkcja rolna będzie wykazywała zawsze pewną nadwyżkę. Natomiast program uprzemysłowienia kraju, w oparciu o rozbudowę Centralnego Okręgu Przemysłowego, zmusza do przywozu tych licznych surowców, których kraj nasz nie posiada. Konieczność przywozu surowców i wywozu szeregu artykułów, także dla zdobycia dewiz, to trwałe zabezpieczenie zdolności zaplecza do wykorzystania co najmniej dwóch portów.

§ 2. KUPIECTWO POLSKIE JAKO PIONIER HANDLU ZAGRANICZNEGO W GDAŃSKU

KUPIEC POLSKI W GDAŃSKU DAWNIEJ I DZIŚ

W wyznaczaniu nowej drogi wypadowej Polski na świat, którą stała się droga morska, niemałą rolę odegrały koła gospodarcze zaplecza, które zrozumiały, że dostępu do morza nie wykorzysta ten, kto nie osiedli się w porcie. Obecność w porcie zbliża bowiem kupca do zamorskiego importera lub eksportera i daje mu możność przeprowadzenia najkorzystniej kalkulacji dla wszelkich czynności związanych z handlem towarowym czy usługowym. Wymieńmy choćby takie czynności, jak składowanie, przeładunek, klarowanie, frachtowanie czy ubezpieczenie.

Rychłe zorientowanie się kupca polskiego, że handel zamorski łączy się nierozdzielnie z jego obecnością w porcie, jest faktem w rozwoju młodego na wybrzeżu Państwa Polskiego o niezmiernej doniosłości. Podążającemu do portu za ładunkiem kupcowi polskiemu zawdzięcza też w pierwszym rzędzie polski handel zagraniczny swe dzisiejsze oblicze: stał się on handlem morskim. Gdy w pierwszych latach po wojnie zaledwie kilka procent naszego handlu zagranicznego korzystało z drogi morskiej, w roku 1937 — 77,9% obrotów zagranicznych Polski pod względem ilościowym i 65,8% pod względem wartościowym przeszło przez porty polskie. Z tego na Gdańsk przypadło 31,7% (ilościowo) i 17% (wartościowo).

Przed powstaniem portu w Gdyni, kupiec polski miał możność osiedlania się tylko w porcie gdańskim, który też wtedy czerpał korzyści z odzyskanego zaplecza gospodarczego. Gdy napływ elementu polskiego stał się z czasem silniejszy, tak że w niektórych branżach udział polski był decydujący, zaczęto — zresztą czyni się to do tej

chwili — podnosić ze strony czynników, którym fakt włączenia Gdańska do polskiego obszaru gospodarczego jest nie na rękę, zarzut, że dzieje się to z krzywdą dla portu i kupca gdańskiego.

To nieporozumienie ma swoje uzasadnienie historyczne. Jeśli w wiekach minionych kupiec polski nie kwapił się z odwiedzaniem Gdańska, a gdańszczanie bogacili się nie tylko handlem towarów polskich, ale i obrotami portowymi, które spoczywały wyłącznie w ich rękach, to był to tylko stan z punktu widzenia gospodarstwa polskiego nienormalny. Wskutek braku zrozumienia i zainteresowania producenta polskiego dla zagadnienia handlu bogacił się kupiec gdański, który spełniał korzystną rolę pośrednika handlowego. Nie dowodzi to jednak, aby stan ten trwać miał nadal. Pęd ku morzu i osiedlenie się kupca polskiego w porcie gdańskim, to tylko uzdrowienie polskiego handlu, który wyzbywa się zbędnego pośrednictwa. Zresztą nikt nie dąży do wyparcia kupca gdańskiego, gdyż celem jest zgodna współpraca z elementem rdzennym.

Nie zapominajmy także, że w handlu zamorskim, kupiec polski po wojnie podejmuje rolę pionierską. Kupiectwo gdańskie — począwszy już od wieku XVII — zadowala się zyskownym pośrednictwem, nie starając się dotrzeć bezpośrednio do dostawcy lub odbiorcy zagranicznego. Gdańszczanie zrezygnowali z trudów i niewygód wypraw zagranicznych, wiedząc, że towar potrzebny przywiozą do Gdańska i zabiorą z Gdańska ci, którzy tego towaru potrzebują. W okresie rządów pruskich, Gdańsk, zepchnięty do roli portu trzeciorzędnego, nie tylko nie wyrobił sobie stosunków handlowych na miarę Amsterdamu czy Rotterdamu, ale nawet kupiectwo Hamburga, Szczecina czy Królewca było na rynkach zagranicznych lepiej zaprowadzone. Toteż mimo dawnych tradycji handlowych, kupiec gdański, w zmienionych i trudnych warunkach handlu międzynarodowego w okresie powojennym, nie był przygotowany do nowoczesnej roli pionierskiej. Rola pionierów polskiego handlu zagranicznego przypadła placówkom polskim, które przybyły do Gdańska.

Jest rzeczą oczywistą, że w handlu nigdy nie może być mowy o nadmiarze placówek, opartych na zdrowych podstawach. Jedynie placówki słabe, mało żywotne upadają i naturalnym biegiem rzeczy utrzymują się tylko jednostki aktywne i najlepsze. Wreszcie — z czego każdy musi sobie zdawać sprawę — dopiero obecność polskiego kupca na wybrzeżu i możność pracy polskich placówek stały się dostatecznym i najlepszym bodźcem dla zaplecza do kierowania ładunków na drogę morską i skłaniają do współpracy z portem gdańskim.

Z tego też punktu widzenia należy rozpatrywać udział elementu polskiego w porcie gdanskim. Troska o utrzymanie i rozwój polskich placówek gospodarczych w Gdańsku oraz dążenie do wytworzenia pomyślnych warunków pracy w porcie, są równoznaczne z troską o dobrobyt całego portu. Element polski w Gdańsku — to nie czynnik dodatkowy, ale z portem organicznie związany, który daje najlepszą rękojmię wykorzystania portu przez zaplecze.

ELEMENT POLSKI W PORCIE GDAŃSKIM

W pierwszym okresie po wojnie światowej kupcowi polskiemu w zakresie handlu zamorskiego sprzyja naturalna koniunktura powojenna, która wprowadza duże ożywienie handlowe. Powstają liczne przedsiębiorstwa polskie. Głównie rozrosła się bankowość, tak że liczba banków osiągnęła cyfrę 17. Jednak przy tworzeniu nowych placówek często brak było planowości i patrzenia na dalszą metę, toteż po sanacji walutowej w roku 1923 nastąpiła szybka likwidacja firm opartych na słabych podstawach.

Dobra koniunktura w latach 1924—1930 wzmocniła pozycję placówek już istniejących, przede wszystkim w branży towarów kolonialnych. Na ten okres przypada też powstanie szeregu nowych firm m. in. pierwszej polskiej firmy maklerskiej, kilku większych firm ekspedycyjnych i zasobnego w kapitały banku polskiego. Kilka następnych lat depresji gospodarczej odczuły silnie również firmy polskie. Najwięcej ucierpiały przedsiębiorstwa handlu kolonialnego. Na lata te przypada budowa i rozwój portu w Gdyni, do którego przeniosło się szereg przedsiębiorstw polskich z Gdańska, przez co żywioł polski w porcie gdańskim uległ pewnemu osłabieniu.

Rezultatem dotychczasowego rozwoju jest stan obecny. Firm czysto polskich, których działalność jest związana z pracą portową, jest w Gdańsku około 40. Rzeczą charakterystyczną, wskazującą na powiązanie interesów obu portów, jest fakt, że niemal połowa firm pracuje w obu portach — bądź to w formie oddziałów firm krajowych, bądź też samodzielnych jednostek prawnych. Kapitał zainwestowany w polskich firmach w porcie gdańskim można ocenić na około 15 milionów guldenów, nie jest on jednak miarodajny dla oceny udziału polskiego w obrotach portu. Wiadomo, że np. firmy ekspedycyjne pracują przeważnie w formie spółek z ograniczoną odpowiedzialnością o niewielkim kapitale zakładowym, mając natomiast do dyspozycji dość znaczne kapitały obrotowe.

Jeśli przejść poszczególne dziedziny życia portowego, to okaże się, że w niektórych dziedzinach gramy rolę decydującą nie tylko w obrotach portowych, ale i na wewnętrznym rynku gdańskim, w innych — udział polski jest znaczny, wreszcie w niektórych dziedzinach element polski odgrywa nieznaczną tylko rolę.

Ekspedycję morską — jeśli mianem firmy ekspedycyjnej określić taką, dla której ekspedycja jest czynnością podstawową i która przyjmuje wszelkie towary do przeładunku — reprezentują w Gdańsku trzy polskie przedsiębiorstwa. Przeładowały one w roku 1937 — 1 937 217 ton, co stanowi 27% globalnych obrotów portu. Oprócz tego czynności ekspedycyjne wykonują dwie firmy węglowe oraz kilka firm w branży zbożowej, drzewnej i produktów naftowych, dla których przeładunek jest czynnością poboczną. I tak w roku 1937 przeładowały polskie firmy węglowe około 650 tys. ton, drzewne około 130 tys. ton, zbożowe około 60 tys. ton i naftowa około 50 tys. ton.

Razem przez ręce firm polskich przeszło w 1937 roku 2 830 499 ton, co stanowi 39,3% wszystkich towarów, które przeładował port gdański. Przeładunek drobnicy znajduje się w większej części w rękach firm niepolskich. Akwizycji ekspedytorów polskich zawdzięcza port gdański znaczne ładunki tranzytowe, szczególnie tranzytu przywozowego do Czechosłowacji.

Duże znaczenie dla całego aparatu portowego oraz poważny udział polski wykazuje maklerstwo okrętowe. W ostatnich kilku latach zaznacza się stały wzrost udziału maklerów polskich. W roku 1937 siedem polskich firm maklerskich odprawiło 2 840 statków o tonażu 1 860 543 NRT. Stanowi to w stosunku do całego klarowanego tonażu 46%, przy czym już obecnie wiadomo, że w roku bieżącym procent ten wzrośnie do 50. Wysiłkom maklerstwa polskiego i współpracy polskich towarzystw żeglugowych zawdzięcza port gdański szereg nowych linii regularnych: do Lewantu, Zatoki Meksykańskiej i Dalekiego Wschodu, a ożywione obroty portowe sprawiły, że szereg konferencji żeglugowych uznało Gdańsk, podobnie jak Gdynię, za porty zasadnicze *(base ports).* Wreszcie nie pozbawiony znaczenia dla sytuacji maklerów osiadłych w Gdańsku jest fakt, że maklerzy gdańscy, korzystając z doświadczenia i wyrobionych stosunków, ciągle jeszcze frachtują pewną ilość statków dla załadowców gdyńskich.

W rozwoju handlu portowego życie gospodarcze portu jest wybitnie zainteresowane. Każdy port dąży do tego, aby jego rola nie ograniczała się jedynie do przeładunku. W tym bowiem wypadku port jest pozbawiony zyskownych i ważnych dla całokształtu gospodarki portowej czynności handlowych. Dlatego każdy port zabiega,

aby stać się równocześnie ośrodkiem handlowym. Wiekowa tradycja handlowa i doświadczenie Gdańska ułatwiły wysiłki pierwszych kupców polskich, którzy ściągnęli do Gdańska. Z drugiej strony obrotność i rzutkość pionierskich firm polskich w szeregu branży sprawiła, że obroty handlowe portu wzrosły i przyczyniły się do wzrostu znaczenia Gdańska, jako ośrodka handlowego. Nie było to możliwe we wszystkich gałęziach handlu w stopniu równomiernym.

Dwa główne, pod względem ilościowym, artykuły obrotów portu gdańskiego: węgiel i rudy nie przynoszą dużych zysków portowi, gdyż aparat portowy jest dla tych towarów tylko miejscem przeładunkowym. Zresztą w charakterze tych artykułów, wywożonych czy przywożonych masowo, leży dokonywanie transakcji kupna — sprzedaży w miejscu produkcji czy zakupu. Mimo to, jako dodatni dla portu gdańskiego moment, należy zanotować, że nieraz dość znaczne ładunki węgla na wywóz są finansowane w Gdańsku, czego nie można powiedzieć o Gdyni.

Poważne korzyści przynoszą portowi i kupiectwu dopiero dwa dalsze artykuły, w których handel gdański posiada wiekową tradycję: są to zboże i drzewo.

W handlu zbożem pracuje 6 firm polskich, w tym trzy o poważnym zakresie działania. Udział firm polskich w wywozie czterech głównych zbóż przez Gdańsk wyniósł w roku 1937 — 83 055 ton, co stanowi 30% całego wywozu przez port gdański. Rok 1937, z uwagi na czasowe wstrzymanie wywozu zboża, nie jest miarodajny dla znaczenia tego artykułu w obrotach portu gdańskiego. W trzech poprzednich latach wywóz przekraczał stale 700 tys. ton.

Naturalne warunki do składowania drzewa uczyniły z Gdańska ośrodek handlu drzewem znany w całej Europie. Element czysto polski w handlu drzewem jest reprezentowany w stopniu minimalnym. Zresztą, w związku z akcją skierowaną przeciw ludności żydowskiej, okazuje się, że i element gdański był reprezentowany nieznacznie, a nawet nie potrafił przejąć handlu w swe ręce, gdyż wraz z kupiectwem żydowskim uciekła z Gdańska duża część interesów, których dokonywały zlikwidowane firmy żydowskie.

Handlem, który nie przedstawia się pokaźnie, jeśli chodzi o ilość, ale który z uwagi na wartość daje duże korzyści kupcowi i całemu aparatowi gospodarczemu portu, jest handel towarami kolonialnymi (kawa, herbata, kakao, korzenie). Jak wiadomo, Gdańsk posiada własne kontyngenty przywozowe. W kontyngentach tych uczestniczą cztery firmy polskie pracujące w tej branży. Udział procentowy tych firm przedstawia się jednak bardzo nikle: wynosi on w kontyngentach przywozowych umownych np. dla herbaty 3,25%, a dla kawy tylko 1,75%.

Jeśli chodzi o handel i przeładunek produktów płynnych i półpłynnych (produkty naftowe, smołowcowe, tłuszcze), to decydujące znaczenie posiada jedna firma polska, która ma gestię wszystkich koncernów naftowych zainteresowanych w wywozie i kontroluje prawie cały aparat składowo-przeładunkowy. Cyfra globalna produktów płynnych, przechodzących przez port gdański, łącznie z tranzytem, który stanowi pozycję dość znaczną, wynosi corocznie około 50 tys. ton.

Transakcje sprzedażne artykułów chemicznych (sól potasowa, sól kuchenna, nawozy itp.) są scentralizowane w miejscach produkcji i siedzibach koncernów. Toteż jedna firma polska w Gdańsku, posiadająca przedstawicielstwa odnośnych koncernów, trudni się tylko czynnościami związanymi z przeładunkiem i wywozem, a na same transakcje sprzedaży wpływu nie ma.

W żegludze śródlądowej pracują w Gdańsku trzy polskie towarzystwa żeglugowe, których obroty w roku 1937 wyniosły 222 425 ton. Razem z obrotami kilku drobnych firm i samodzielnych szyprów przewieziono w górę i w dół rzeki 286 441 ton. Stanowi to nieznaczny odsetek w stosunku do globalnych obrotów portu (ok. 3%), toteż stałym zadaniem firm polskich jest staranie o zwiększenie udziału drogi wiślanej, jako naturalnej drogi dowozowej i wywozowej portu gdańskiego. Zadanie to ułatwia i przyspiesza zakrojony na szeroką skalę w dziedzinie regulacji rzek plan inwestycyjny Rządu, rozpoczęty od budowy zapór wodnych na Sole i Dunajcu i kanału Warta—Gopło. Rzecz prosta, że ożywienie ruchu wiślanego stanowić będzie zawsze najpewniejsze zabezpieczenie obrotów portu leżącego u ujścia polskiej rzeki narodowej.

Polska sieć bankowa w Gdańsku może być uważana za dostateczną. Pięć banków polskich jest poważnym czynnikiem aktywizującym handel gdański i obroty portu. Obecność silnych kapitałowo banków w porcie jest jednym z najskuteczniejszych bodźców dla kupca eksportowego, aby osiedlić się w porcie, a tym samym wzmagać obroty handlowe portu.

Młoda stosunkowo w polskiej działalności portowej dziedzina ubezpieczeń morskich jest reprezentowana w Gdańsku przez dwie firmy, z których jedna ubezpiecza bezpośrednio, a druga zajmuje się pośrednictwem ubezpieczeniowym.

§ 3. WARUNKI PRACY W PORCIE GDAŃSKIM

CZYNNIKI DECYDUJĄCE O WARUNKACH PRACY

Należałoby przypuszczać, że wysiłki kół gospodarczych zaplecza, które chce pracować przez Gdańsk, oraz rzutkość kupca polskiego, który w celu wzmożenia obrotów osiadł w porcie gdańskim, znajdą należyty oddźwięk i

naturalne uzupełnienie w poczynaniach czynników regulujących warunki działalności gospodarczej w porcie. Zresztą nawet ktoś nieobeznany z pracą na wybrzeżu nie może sobie wyobrazić innego — aniżeli najżyczliwszego — podejścia władz portu i miasta do życia gospodarczego. Zdawałoby się, że stosunek władz do kół gospodarczych, które pracują w porcie lub pragną w porcie osiąść, będzie cechowała najdalej idąca życzliwość i opieka i że władze uczynią wszystko, aby ożywić obroty portu przez wytworzenie możliwie najbardziej atrakcyjnych warunków pracy.

Chcąc zbadać warunki pracy w porcie gdańskim, należy uwzględnić swoistą strukturę prawną W. M. Gdańska, w którym administracja i eksploatacja portu należy do parytetycznej instytucji polsko-gdańskiej, podczas gdy o całokształcie warunków pracy w Wolnym Mieście decydują czynniki gdańskie, w których element polski nie jest reprezentowany. Tak więc, stan urządzeń portowych, czyli warunki techniczne (oraz pewne czynniki posiadające charakter ekonomiczny, jak np. opłaty portowe) są zależne od gospodarki Rady Portu i Dróg Wodnych. Natomiast warunki natury polityczno-gospodarczej i to wszystko, co składa się na ogólną — mniej lub więcej przychylną — atmosferę pracy w porcie, określa polityka Senatu Wolnego Miasta.

WARUNKI TECHNICZNE

Sprawa wyposażenia technicznego portu gdańskiego i jego zdolności przeładunkowej, to zagadnienie wymagające osobnego opracowania. Ujmując ten problem krótko, można powiedzieć, że mimo szeregu braków i niedociągnięć port gdański przy obsłudze zaplecza nie napotyka na większe trudności natury technicznej. Przyjmuje się, że przy niezmienionych warunkach technicznych port posiada nawet pewną rezerwę, która pozwala na sprawne przeładowywanie nawet większych ilości niż te, które przechodzą dotychczas przez Gdańsk.

Port gdański jest specjalnie przystosowany do odprawy tych towarów, które w obrotach portu odgrywają rolę czołową. I tak do składowania drzewa służą place składowe zaopatrzone w kryte składy, bocznice i tartaki o powierzchni ok. 2 milionów m². Odpowiednio urządzonej powierzchni składowej wodnej posiada port ok. 2,5 milionów m². Liczbę śpichlerzy dla zboża zwiększył w roku bieżącym nowoczesny śpichlerz zbudowany przez Radę Portu, tak że łączna pojemność śpichlerzy w porcie gdańskim wzrosła do 115 tys. ton. Zbiorniki dla produktów płynnych mogą pomieścić przeszło 100 tys. ton. Powierzchnia użytkowa magazynów — przystosowanych specjalnie do składowania śledzi, cukru, soli potasowych czy innych artykułów — dosięga 300 tys. m². We wszystkich ważniejszych częściach portu znajdują się ob-

szerne magazyny tranzytowe. Duża część spichlerzy i składów od szeregu lat nie jest w ogóle wykorzystywana, tak że o trudnościach w tej mierze w ogóle mowy być nie może.

Również dostateczna jest długość nabrzeży. Ogólna długość nabrzeży wynosi 31 km, z czego około 20 km posiada wartość eksploatacyjną. Nieco mniej korzystnie przedstawia się sprawa urządzeń przeładunkowych, a przede wszystkim torów kolejowych i warunków nawigacyjnych w porcie. Liczba około 100 mechanicznych urządzeń przeładunkowych (taśmowce, dźwigi lądowe i pływające, zasobniki) może być uważana za wystarczającą, chociaż pewna ilość tych urządzeń jest przestarzała i ustawiona w nieodpowiednich miejscach. Natomiast duże braki wykazuje sieć torów kolejowych w obrębie portu. Liczba torów jest niedostateczna, bo niedostosowana do przeprowadzonych inwestycji w porcie (basen towarów masowych). Bolączką portu jest niedostateczna głębokość portu na całej długości, szczególnie przy nabrzeżach, tak że statki nie mogą dobijać do nabrzeży i załadowanie jest utrudnione.

Rada Portu i Dróg Wodnych, do której należy nadzór i piecza nad wyposażeniem technicznym portu, z powodu szczupłości środków finansowych nie zawsze może wszystkiemu zaradzić. Jednak najpilniejsze potrzeby są objęte planem ulepszeń i inwestycji portowych, które będą stopniowo w najbliższych latach uskuteczniane.

Badając wyposażenie techniczne portu gdańskiego i sumując wszystkie zalety i usterki natury technicznej, dochodzi się do wniosku, że, jeżeli nawet uważa się rozwój obrotów portowych Gdańska za niedostateczny lub jeżeli w strukturze obrotów portowych można dostrzec w ostatnich latach pewne zmiany dla aparatu portowego niekorzystne, to w żadnym razie przyczyny tego nie znajdzie się w niedociągnięciach natury technicznej. Radzie Portu i Dróg Wodnych, mimo że czasem okazuje się ciałem zbyt mało elastycznym, gdyż musi uzgadniać krzyżujące się poglądy Delegacji polskiej i gdańskiej, nie można postawić zarzutu, że zaniedbała czegokolwiek i sprawiła, iż port nie jest w pełni wykorzystywany.

WARUNKI POLITYCZNO-GOSPODARCZE

Jakkolwiek trudno byłoby udowodnić, że dla rozwoju portu od wyposażenia technicznego i zdolności przepustowej ważniejsze są warunki pracy natury polityczno-gospodarczej, to jednak nie ulega wątpliwości, że kupiec, ekspedytor czy makler są przede wszystkim czuli na to, czy posiadają swobodę pracy i ruchów, i to nie tylko zagwarantowaną na papierze traktatami i deklaracjami, ale taką, która objawia się w codziennym życiu praktycznym. A koła gospodarcze zaplecza często nie zdają so-

bie sprawy z tego, że kilka dźwigów powiększyłoby zdolność przeładunkową portu, lub że odprawa statku była skomplikowana i trwała dłużej, bo głębokość przy nabrzeżu była niedostateczna. Niech jednak choćby w zupełnie nieznaczącym wypadku jeden kupiec spotka się ze strony władz z gorszym traktowaniem jak drugi, albo np. okaże się, że postępowanie władz podatkowych w stosunku do firmy, o której wiadomo, że przed urzędem niczego nie ukrywała, doprowadziło do likwidacji firmy, to ma to już ogromny wpływ na współpracę kół gospodarczych z portem.

Ostatnich kilka lat unaoczniło zresztą wszystkim, że istnieje ścisła współzależność między życiem gospodarczym a wypadkami natury politycznej. Rozwój sytuacji w porcie gdańskim, jeśli porównywać go z rozwojem obrotów portu w Gdyni, wykazał, że koła gospodarcze wolą walczyć z przeszkodami natury technicznej, aniżeli polityczno-gospodarczej. Jeśli skonstatujemy, że atmosfera polityczna w Gdańsku nie sprzyja działalności gospodarczej i nie budzi zaufania, to trzeba sobie zdawać sprawę, że jest to objaw dla portu specjalnie niekorzystny. Znacznie trudniej bowiem odrodzić zaufanie, niż wybudować brakujący dźwig czy magazyn.

Warunki pracy natury polityczno-gospodarczej uległy w ostatnich kilku latach zasadniczej zmianie — zmianie na gorsze. Przełomowy był rok 1933. W okresie do roku 1933 życie gospodarcze Gdańska cechował względny liberalizm. Nie było ścisłej współzależności między życiem politycznym a życiem gospodarczym, które szło swoim torem. Od roku 1933 jesteśmy świadkami realizowanego w Gdańsku na wzór Rzeszy Niemieckiej ustroju totalnego. Wydaje się ustawy i rozporządzenia, które regulują na nowo od podstaw całokształt tak życia politycznego, jak gospodarczego.

W nowym ustroju gospodarczym Wolnego Miasta wyeliminowano swobodę działalności jednostek. Każde poczynanie na polu działalności gospodarczej uzależniono od pozwolenia władz politycznych, które posiadają zupełną swobodę przy wydawaniu decyzji. Wszystkie dziedziny życia gospodarczego poddano pod ścisły i daleko idący nadzór władz. Tworzy się przymusowe związki, których władze oparte są na zasadzie „wodzostwa" i zawsze pochodzą z nominacji władz. Ustawy i rozporządzenia mówią wyraźnie, że nowe przepisy są ujęte w duchu ideologii narodowo-socjalistycznej.

Już ta ogólna charakterystyka nowych ram działalności gospodarczej w Wolnym Mieście pozwala, bez badania rozwoju obrotów w ostatnich latach, wnioskować o wpływie ich na sytuację portu. Nie czynnikiem rozwoju, ale hamulcem i zaporą przy wykorzystaniu portu przez zaplecze jest nowa sytuacja polityczna i prawna w Gdańsku.

Jeśli port gdański ma się rozwijać i być w pełni wykorzystywany przez zaplecze, to jest to możliwe tylko przez coraz ściślejsze wiązanie Gdańska z Polską. Zdawali sobie z tego sprawę twórcy Wolnego Miasta, włączając Gdańsk do polskiego obszaru gospodarczego. Zacieśnianie kontaktów i relacji gospodarczych Wolnego Miasta Gdańska, jako portu Rzeczypospolitej, jest możliwe tylko przy zespoleniu Gdańska z Polską, tak aby w działalności gospodarczej kupiec zaplecza spotykał się w Gdańsku z takimi samymi normami prawnymi jak u siebie, w najgorszym zaś razie z nieznacznymi odchyleniami, których nie dało się uniknąć.

Rozwój wypadków od roku 1933 idzie jednak w innym kierunku. Celem jest realizowanie światopoglądu narodowo-socjalistycznego, a nie wiązanie Gdańska z Polską. Zrezygnowano z dążenia, aby warunki działalności gospodarczej w Gdańsku były jak najbardziej zbliżone do warunków pracy w Polsce, a przecież dążenie to byłoby najbardziej naturalne i celowe, dając najlepszą gwarancję wzajemnej wszechstronnej penetracji gospodarczej. Tymczasem koła gospodarcze zaplecza, idąc do portu gdańskiego, napotykają na coraz większe różnice, a im większe różnice w zapleczu i porcie, tym trudniejsza współpraca.

W takim stanie rzeczy dodatkowe deklaracje Senatu gdańskiego o poszanowaniu praw Polaków i interesów polskich w Gdańsku — o ile deklaracje takie byłyby nawet realizowane w praktyce — posiadają już znaczenie drugorzędne. Najważniejsze są te zasadnicze wytyczne i podstawy, na których buduje się nowy ustrój gospodarczy Wolnego Miasta. Już z góry wyznaczają one praktykę administracyjną podległych organów urzędowych. Ducha ustaw zaś i rozporządzeń nie mogą zmienić jednostronne oświadczenia i zapewnienia. Zresztą praktyka życia codziennego wykazuje, że ujemne skutki systemu odczuwa całe życie gospodarcze, a w pierwszym rzędzie — wbrew niezliczonym już deklaracjom czynników gdańskich — polski element gospodarczy, dla którego nowe warunki działalności gospodarczej są szkodliwe. Wytworzyła się atmosfera, że władze ustosunkowują się różnie do poszczególnych jednostek i placówek gospodarczych, zależnie od ich oblicza narodowego. Toteż nic dziwnego, że odległy o 20 kilometrów port w Gdyni przyciąga ze stratą dla Gdańska zaplecze, a równocześnie z portu gdańskiego odciąga towary, kapitały i ludzi.

GDAŃSK JEST ZWIĄZANY Z POLSKĄ

Spoglądając na omówione powyżej czynniki rozwoju portu gdańskiego, widzi się, że ustosunkowanie się zaplecza, praca elementu polskiego w porcie gdańskim oraz dotychczasowa gospodarka zarządu portu, to czynniki, które

spełniają swe zadania i gwarantują pomyślną przyszłość portu. Do rozwoju portu konieczna jest ponadto rzetelna współpraca czynników kierujących Wolnym Miastem. Za wytworzenie odpowiednich warunków polityczno-gospodarczych dla pracy w porcie ponosi Senat gdański odpowiedzialność tym większą, że warunki te mają wpływ na pozostałe czynniki: ustosunkowanie się zaplecza i pracę elementu polskiego w porcie gdańskim.

W ostatnich latach koła gospodarcze w porcie gdańskim zbyt często muszą przypominać, że u władz gdańskich nie znajdują należytej opieki i odpowiedniej atmosfery do pracy w porcie. Temu też należy przypisać, że życie portu znajduje się jakby w zastoju. Trzeba sobie jasno powiedzieć, że jak długo nie ulegnie zmianie nastawienie władz do życia gospodarczego, bez względu na to, czy reprezentuje element władzom politycznym miły czy niewygodny, tak długo port nie wykaże rozwoju, ale cofanie się lub równoznaczny z cofaniem zastój.

Przed Senatem Wolnego Miasta stoją ciągle otworem dwie drogi, z których jedna wiedzie do najdalej idącej współpracy z zapleczem przez wytworzenie odpowiednich warunków pracy w porcie, gdy druga droga związki z zapleczem rozluźnia. Organizm Wolnego Miasta odczuwa najlepiej, że w ostatnich latach prawdziwa współpraca nie była należycie realizowana.

O ile poczynaniom miarodajnych czynników gdańskich będzie przyświecał rozkwit gospodarczy portu, to prędzej czy później — czy się to komu podoba, czy nie — trzeba będzie zawrócić z niewłaściwej drogi. Im prędzej to nastąpi, tym lepiej dla portu. Do wejścia na właściwą drogę dojść musi, gdyż żadna siła ludzka nie zmieni tego faktu, że Gdańsk leży u ujścia polskiej rzeki narodowej — Wisły i jest na zawsze związany z naturalnym zapleczem — Rzeczpospolitą Polską.

MGR BOLESŁAW KOSELNIK

PRZESŁANKI GOSPODARCZE DLA POWSTANIA TARGÓW MIĘDZYNARODOWYCH W GDYNI

§ 1. SZLAKI HANDLOWE A ROZLOKOWANIE TARGÓW MIĘDZYNARODOWYCH

KIERUNKI HANDLU ZAGRANICZNEGO W OKRESIE POWSTANIA TARGÓW MIĘDZYNARODOWYCH

W okresie powstawania targów międzynarodowych w Polsce, zarówno Lwów, jak i Poznań, leżały na szlakach handlowych, które, jak wiadomo, szły głównie po linii równoleżnikowej — z zachodu na wschód i ze wschodu na zachód. W tym to czasie wybór miejsca dla targów, czy to we Lwowie, czy w Poznaniu, był uzasadniony położeniem, które całkowicie odpowiadało geograficzno-gospodarczym wymaganiom stawianym pod tym względem przez targi, dążące do zyskania charakteru międzynarodowego. Kierunki ówczesnych szlaków handlowych Polski pokrywały się z kierunkami jej handlu zagranicznego, około 90% polskiej wymiany towarowej z zagranicą odbywało się bowiem przez granice lądowe, a zaledwie około 10% szło drogą lądowo-morską, zazwyczaj przez obce terytoria i obce porty.

Wymiana towarowa z Niemcami, głównym wówczas kontrahentem, z Austrią, Czechosłowacją, Rumunią wynosiła w roku 1920 w przywozie około 88% i w wywozie około 92%; w roku 1921 — w przywozie około 85% i w wywozie 61%. Obrót towarowy z Anglią, Francją, Holandią i Stanami Zjednoczonymi A. P. odbywał się przez obce terytoria i obce porty, głównie niemieckie, jak Hamburg, Brema i Szczecin. Wymiana towarowa z tymi krajami wynosiła w roku 1920 w przywozie około 7% i w wywozie około 4%; w roku 1921 — w przywozie około 9% i w wywozie około 10%.

Analiza ówczesnego handlu zagranicznego Polski potwierdza zarówno fakt jego zależności od struktury szlaków handlowych, narzuconych Polsce w okresie niewoli przez zaborców, jak również potwierdza trafny wybór siedzib dla targów międzynarodowych w tym okresie czasu.

PRZEKIERUNKOWANIE SIĘ SZLAKÓW HANDLOWYCH

Od roku 1921 sytuacja pod tym względem uległa zasadniczej, a zarazem krańcowej zmianie. Podczas gdy w roku 1921 około 90% polskiego handlu zagranicznego szło przez granice lądowe, a tylko nieznaczny odsetek drogą morską, i do tego przez obce porty, to w roku 1937 już około 78% naszej wymiany towarowej przeszło drogą morską, i to przez porty polskiego obszaru celnego — Gdańsk i Gdynię — a zaledwie znikomy odsetek szedł drogą lądową, i to w tych wypadkach zwłaszcza, gdy towar nie miał innej drogi do swego kraju przeznaczenia.

Nastąpiła więc w ciągu tych 17 lat zasadnicza zmiana polskiej struktury komunikacyjnej, struktury szlaków handlowych z obcej i narzuconej na własną, stanowiącą odpowiednik zarówno warunków geopolitycznych, jak i gospodarczych Polski. Nastąpiło w tym czasie przekierunkowanie szlaków handlowych biegnących równoleżnikowo na szlaki handlowe idące po linii południkowej, po osi północ-południe, po osi Bałtyk — Morze Czarne. Zjawisko to nie jest bynajmniej fenomenem ani też czymś sztucznym, lecz stanowi tylko naturalny nawrót do warunków normalnych, odpowiadających tak politycznej, jak i gospodarczej sytuacji Polski zarówno dawnej, jak i dzisiejszej. Przesunięcie się tych szlaków handlowych z równoleżnikowych na południkowe — to powrót na pradawny szlak jantarowy, pamiętający nawet czasy fenickie i rzymskie.

WPŁYW SZLAKÓW HANDLOWYCH NA TARGI MIĘDZYNARODOWE

Jakkolwiek targi międzynarodowe, tak we Lwowie, jak i Poznaniu, wykazują stały rozwój i — wydaje się — spełniają rolę, do której zostały powołane, to jednak należałoby się zastanowić, czy wobec zasadniczych zmian, jakie nastąpiły w dziedzinie szlaków handlowych Polski, i to zmian posiadających w naszych warunkach cechy stałości, targi we Lwowie i Poznaniu spełniają i czy spełniać będą swą rolę w stopniu dostatecznym, a więc — czy zaszłe zmiany nie wpłynęły lub nie wpłyną ujemnie na spełnianie zadań stawianych targom międzynarodowym.

W poruszonym zagadnieniu jedno jest pewne, a mianowicie że handel, zwłaszcza zagraniczny, wymaga od form życia dużej elastyczności, że nie toleruje on norm zakrzepłych ani systemów skostniałych, zwłaszcza w tych instytucjach, które z natury swej są powołane do torowania handlowi zagranicznemu nowych dróg, nowych rynków zbytu, nowych form, a do których zaliczyć trzeba targi międzynarodowe. Skoro zatem przekierunkowanie się szlaków handlowych stało się faktem dokonanym, należałoby, kierując się nie względami partykularnymi lecz ogólno-państwowymi, skorygować również wszystkie instytucje pomocnicze, stanowiące dla handlu zagranicznego swego rodzaju orę-

downictwo. Należą do nich w pierwszym rzędzie instytucje targów, i to targów międzynarodowych.

Skoro dziś główne szlaki handlowe Polski biegną po linii południkowej, wypływa stąd logiczny wniosek, że i instytucje pomocnicze dla handlu zagranicznego, jakimi zwłaszcza w czasach ostatnich stały się targi międzynarodowe, winny się znaleźć w obrębie wpływów i działań tego szlaku. Ani Lwów, ani Poznań nie stanowią na tym szlaku handlowym punktu ciężkości. A więc, biorąc praktycznie, gdy chodziłoby o siedlisko dla targów międzynarodowych w nowym ukształtowaniu się szlaków handlowych, raczej należałoby go szukać na osi szlaku głównego lub w pewnym większym lub mniejszym promieniu od tej osi, jednak w punkcie największego na niej natężenia wymiany towarowej z zagranicą.

TRAFNOŚĆ WYBORU SIEDLISKA DLA TARGÓW — WARUNKIEM ICH POWODZENIA

Gdyby chodziło o ulokowanie targów krajowych, a więc targów obliczonych na spopularyzowanie rynku wewnętrznego, oraz ośrodków produkcji krajowej — słowem targów dla propagandowej obsługi kraju, kwestia wyboru ich siedziby nie byłaby rzeczą tak ważną, jak to ma miejsce w wypadku, gdy w grę wchodzi wybór miejsca dla targów o charakterze międzynarodowym. Gdy dla targów krajowych siedliskiem mogłoby być niemal każde miasto wojewódzkie, każdy większy ośrodek gospodarczy — wybór miejsca dla targów międzynarodowych zależeć winien od całego szeregu czynników ekonomicznych w szerokim tego słowa znaczeniu, których przeoczyć nie wolno, jeśli się chce, by dane targi spełniły rolę, do której zostały powołane, a więc rolę o znaczeniu ogólno-państwowym, a nie regionalnym.

Instytucja targów międzynarodowych w Polsce nie odegrała jeszcze tej roli, do której jest powołana. Nie dowodzi to jednak, aby idea ta miała być przekreślona czy pogrzebana. Dotychczasowe w tym kierunku doświadczenia winny być wykorzystane w celu wprowadzenia pewnych korektyw, zarówno gdy chodzi o zasięg targów pod względem terytorialnym, ich organizację, jak i — co najważniejsza — rozlokowanie.

Biorąc pod uwagę rolę targów międzynarodowych, jako narzędzia propagandy gospodarczej, należałoby sobie uprzytomnić ich cel: czy mają to być instytucje przedstawiające światu stan rynku towarowego całego kraju, czy też określonego regionu. Od zdecydowania bowiem tej kwestii zależeć winno rozmieszczenie targów, mające na uwadze ich położenie geograficzne nie tylko względem głównych ośrodków produkcji, ale i — co bardzo ważne — względem głównych szlaków handlowych i tranzytowych w Polsce.

§ 2. GDYNIA SIEDLISKIEM TARGÓW MIĘDZYNARODOWYCH

WARUNKI GDYNI JAKO SIEDLISKA TARGÓW MIĘDZYNARODOWYCH

Jeżeli się weźmie pod uwagę, że na dzisiejszym szlaku handlowym leży Gdynia, że będąc portem morskim, stanowi ona naturalny węzeł komunikacji lądowo-morskiej, jest już w pewnym stopniu punktem zbiorczo-rozdzielczym i tranzytowym, portem nie tylko przeładunkowym, lecz także posiadającym warunki do stania się w niedalekiej przyszłości wielkim ośrodkiem przemysłowym, handlowym, turystycznym itp., — to dojść trzeba do przekonania, że właśnie Gdynia, wyposażona w elastyczny aparat techniczny i handlowy, jakim dysponować mogą tylko miasta portowe, najbardziej nadaje się na siedlisko targów międzynarodowych.

Wybór Gdyni, jako przyszłego siedliska targów międzynarodowych, podyktowany byłby nie tylko położeniem, dającym korzystniejsze warunki dla gospodarczej ekspansji zamorskiej, lecz także potrzebą spotęgowania sił portu gdyńskiego przez dostarczenie mu nowego alimentu frachtowego. Ponadto utworzenie targów międzynarodowych w Gdyni miałoby niepoślednie znaczenie dla Polski nie tylko jako eksportera lub importera, lecz również, i to w dużym stopniu, jako kraju tranzytującego. Targi w Gdyni stałyby się wówczas pośrednikiem w zdobywaniu nowych rynków zbytu nie tylko przez Polskę, lecz również i przez kraje leżące w orbicie zainteresowań portu gdyńskiego, jako pośrednika w tranzycie.

Toteż na przeprowadzenie ewentualnej korektywy w dziedzinie rozmieszczenia w Polsce targów międzynarodowych nigdy nie powinno być za późno. Im wcześniej skoryguje się powstały błąd, tym rychlej osiągnie się realną bazę rozwoju naszego handlu zagranicznego.

ROLA POMORZA W OPINII INŻ. EUGENIUSZA KWIATKOWSKIEGO

Znamienne dla omawianej sprawy było powiedzenie Wicepremiera Rządu i Ministra Skarbu inż. Eugeniusza Kwiatkowskiego na Kongresie Kupiectwa Pomorskiego w Bydgoszczy w dniu 16 stycznia 1938 r. „Pomorze jest predestynowane do tego, by stać się stacją ogólno-polską, emitującą falę zainteresowań handlowych na całe Państwo. Tak jak Śląsk i w przyszłości nowy Okręg Centralny mają reprezentować produkcję wielko-przemysłową, tak jak województwo poznańskie i ziemie południowo-wschodnie reprezentować winny okręgi żywicielskie przodujące w ekspansji agrarnej, tak jak ziemie północno-wschodnie predestynowane są do przodowania w zakresie produkcji i przerobu drewna, lnu, a w przyszłości zapewne wytworów pochodzenia zwierzęcego — tak samo Pomorze, niezależnie od swej wysokiej kultury agrar-

nej, winno zająć naczelne miejsce w rozbudowie znaczenia i metod handlu w Polsce".

Cytowane przemówienie nie tylko określa dokładnie funkcje gospodarcze poszczególnych dzielnic Polski, ale jednocześnie, w sposób niedwuznaczny wyznacza Pomorzu jego właściwe zadanie gospodarcze w ramach gospodarki Polski jako całości. Wynika stąd jasno, że właśnie Pomorze, a szczególnie Gdynia, jako jedyne nieskrępowane wyjście na szeroki świat, zająć winny w Polsce główne i poczesne miejsce pośrednika w rozprowadzaniu produktów zarówno przemysłu, jak i rolnictwa krajowego na rynki zagraniczne, tudzież pośredniczyć w funkcji zaopatrywania się Polski w surowce oraz półfabrykaty pochodzenia zamorskiego. Do pełnienia tej roli Gdynia, jako najbardziej żywotne miasto Pomorza, jest predestynowana nie tylko przez swe położenie geograficzne, nie tylko przez wzgląd na to, że stanowi węzeł komunikacyjny lądowo-morski, lecz także wskutek tego, że jest nader ważnym ośrodkiem zarówno gospodarczym, jak i politycznym.

ROLA TARGÓW MIĘDZYNARODOWYCH W GDYNI

Nie ulega dziś wątpliwości, że Gdynia, jako jedyne miasto portowe w granicach politycznych Polski, jest związana dzięki swej roli nie tylko z Pomorzem, lecz z całą Polską. Należycie więc rozwiązany problem Gdyni, jako swego rodzaju alembika dla interesów handlowych całej Polski, stanowi zagadnienie nie tyle lokalne, co ogólno-państwowe, problem całego Państwa, w którego rękach Gdynia jest i będzie jednym z poważnych narzędzi przy realizowaniu polityki gospodarczej Polski mocarstwowej.

Biorąc pod uwagę powyższe wywody, dochodzimy do przekonania, że Gdynia stać się winna nowym i istotnym siedliskiem targów międzynarodowych w Polsce, gdyż posiada po temu całokształt potrzebnych warunków. Utworzenie targów międzynarodowych w Gdyni nie może być w tych warunkach eksperymentem, lecz wynikiem świadomej woli całego życia gospodarczego Polski.

Abstrahując od roli, jaką targi międzynarodowe w Gdyni mogłyby odegrać wobec całego Państwa, podkreślić trzeba, że miałyby one również niemałe znaczenie dla najbliższego jej zaplecza — całego wielkiego Pomorza, a także, biorąc jeszcze ściślej, samej Gdyni. Wprawdzie pod wieloma jeszcze względami Gdynia nie stoi na wysokości wymagań stawianych przez targi międzynarodowe, lecz posiada zato wszelkie warunki po temu, by dotychczasowe niedociągnięcia w tym lub innym kierunku stopniowo usuwać.

TARGI MIĘDZYNARODOWE W GDYNI BODŹCEM ROZWOJU PORTU I MIASTA

Znana jest zasada, że prawa naturalne są silniejsze od stanowionych. Zasada ta zawsze się sprawdza, jeśli człowiek tworzy coś wbrew naturze, wbrew wszelkim przesłankom logicznym. Jeśli natomiast sama natura sprzyja stworzeniu takiego czy innego dzieła, człowiek, stosujący się do jej prawa, przyspiesza tylko naturalny proces powstawania danego dzieła. Mimo to więc, że Gdynia w obecnej dobie nie posiada wszystkich tych instytucyj i urządzeń, które normalnie są niezbędne dla rozwoju targów międzynarodowych, to jednak ma ona po temu wszelkie warunki naturalne, aby istniejące luki zapełnić. Powstanie targów międzynarodowych w Gdyni stanowiłoby swego rodzaju wyprzedzenie i przyspieszenie procesu zagospodarowania miasta i portu, procesu pobudzającego życie gospodarcze na tym odcinku do intensywniejszego i szybszego tempa rozwoju.

§ 3. ZA I PRZECIW TARGOM MIĘDZYNARODOWYM W GDYNI

TRUDNOŚCI REALIZACJI TARGÓW MIĘDZYNARODOWYCH

Myśl utworzenia targów międzynarodowych w Gdyni, pod nazwą Targów Bałtyckich, rzucona *coram publico* przez gdyńskie sfery samorządowe i gospodarcze, natrafia na duże trudności. Odnosi się wrażenie, że albo zainteresowane powstaniem targów czynniki gdyńskie nie przygotowały sprawy należycie i nie znalazły wskutek tego powszechnego uznania dla swej, skądinąd słusznej myśli, albo też kompetentne i orzekające w danej materii czynniki nie zdają sobie należycie sprawy z doniosłości istnienia tego rodzaju instytucji w Gdyni. Istnieje bowiem przekonanie, że powstanie nowych targów międzynarodowych w Gdyni będzie stanowiło dla istniejących już targów we Lwowie i Poznaniu pewnego rodzaju konkurencję. Takie rozumowanie należałoby uznać raczej za oportunizm, zdradzający fałszywe podejście do sprawy, podejście partykularne, a nie rzeczowe. Sprzeciwy bowiem wysuwane przeciwko powstaniu w Gdyni targów międzynarodowych okazują się, po bliższym ich zbadaniu, nieistotne, jeśli oczywiście na tę sprawę patrzeć będziemy pod kątem widzenia dobra całego kraju, a nie interesu tej lub innej dzielnicy Polski.

GDYNIA OŚRODKIEM GOSPODARCZYM

Argumenty skierowane przeciwko powstaniu targów międzynarodowych w Gdyni dadzą się sprowadzić do następujących: twierdzi się, że Gdynia jest tylko „portem przelotowym“ i że nie będzie rynkiem zakupu hurtowego artykułów targowych *(messefähig)*, które są z natury swej towarami z roku na rok modernizowanymi, a więc niegiełdo-

wymi. — Ktokolwiek obserwuje rozwój portu gdyńskiego oraz rolę, jaką port ten spełnia już od kilku lat wobec całego Państwa, nie powie, że działalność portu gdyńskiego ogranicza się dziś jeno do czynności przeładunkowych, czy, jak kto woli, „przelotowych“. Port gdyński przestał już być tylko portem przeładunkowym i w dość szybkim tempie przeradza się na ośrodek handlowy i przemysłowy, na punkt zbiorczo-rozdzielczy i tranzytowy itp.

Wprawdzie Gdynia nie dysponuje dziś dużą ilością artykułów targowych, to jednak nie można twierdzić, że nie będzie nimi dysponowała w najbliższej przyszłości. Rozwija się przemysł właśnie artykułów nie-giełdowych, jak różnego rodzaju oleje, pokosty, farby, lakiery itp., różnego rodzaju przetwory z ryb morskich itd. Czy ktoś wykluczyć może powstanie fabryk samochodów, różnego rodzaju preparatów chemicznych itd. itd., które dać mogą pewną ilość artykułów targowych. Nie należy zapominać, że Kanał Przemysłowy znajduje się już w trakcie budowy i każdy odcinek wykończony będzie stopniowo oddawany przemysłowi.

Mimo że dziś Gdynia nie jest jeszcze ośrodkiem dystrybucji towarowej, to jednak stanie się nim niezawodnie, i to w ciągu najbliższych kilku, a w najgorszym razie kilkunastu lat, lecz nie kilkudziesięciu, jak przewidują przeciwnicy targów w Gdyni. W tym kierunku bowiem obserwuje się stałą poprawę i w tym kierunku idą dalsze zainteresowania i dążenia Gdyni.

Gdyby nawet Gdynia tych warunków nigdy nie osiągnęła, to nie trzeba zapominać, że chodzi tu nie o targi krajowe, lecz o międzynarodowe i że urządzanie na targach gdyńskich pokazów wytwórczości całego kraju może mieć w skutkach lepsze widoki powodzenia niż na targach położonych wewnątrz kraju, choćby ze względu na to, że Gdynia jako port leży w korzystniejszych warunkach komunikacyjnych z krajami Afryki, Ameryki, Azji czy Australii, niż którykolwiek bądź ośrodek wewnątrz kraju. A przecież przyszłość polskiej ekspansji gospodarczej leży w pierwszym rzędzie w krajach pozaeuropejskich, z którymi port gdyński posiada dostateczną ilość regularnych połączeń okrętowych, a zdobywanie których dla polskiego wywozu leży bezwarunkowo w interesie całego kraju.

Twierdzenie, że Gdynia nie może być siedliskiem targów międzynarodowych, jak nie są nim Hamburg, Liverpool czy Triest, mimo że są portami, również jest powierzchowne. Nie należy bowiem zapominać, że Polska dysponuje na skromnym odcinku wybrzeża tylko jednym portem narodowym o zasięgu dalekomorskim — Gdynią, podczas gdy Niemcy, Anglia, Francja czy Włochy posiadają ich wiele i mają

pod tym względem większą swobodę wyboru. Zresztą Londyn, drugi co do wielkości port w Europie (obroty towarowe zamorskie portu londyńskiego wyniosły w 1937 r. 44 387 tys. ton), jest przecież siedliskiem aż dwóch targów o charakterze międzynarodowym.

Najważniejszym argumentem przemawiającym za powstaniem targów międzynarodowych w Gdyni jest jej położenie na głównym szlaku handlowym Polski i na głównym szlaku tranzytowym, który łączy kraje naddunajskie i bałkańskie z krajami położonymi nad Morzem Bałtyckim, Północnym itd. Nie należy przy tym zapominać, że Polska, jako kraj tranzytujący po osi północ — południe, zdobywa z każdym rokiem coraz większe znaczenie i przyszłe targi w Gdyni staną się niewątpliwie poważnym czynnikiem dla ugruntowania tego stanowiska.

ZASIĘG TARGÓW MIĘDZYNARODOWYCH

Pogląd pewnych kół gospodarczych, że przez utworzenie targów międzynarodowych w Gdyni nastąpiłby swego rodzaju przerost tych instytucji w Polsce, nie wydaje się w naszych warunkach słuszny. Nie ilość bowiem targów międzynarodowych, lecz potrzeby gospodarcze decydować winny o ich powstaniu. Wilno czy Równe nie roszczą sobie pretensji, aby być siedliskiem targów międzynarodowych, gdyż zdają sobie sprawę, że przy dzisiejszej konfiguracji komunikacyjnej i politycznej leżą zdala od głównych szlaków handlowych. Zasięg targów międzynarodowych nie powinien ograniczać się do krajów sąsiadujących czy też krajów ciążących w sposób naturalny do danego ośrodka targowego, byłyby to bowiem targi „sąsiedzkie“, a nie międzynarodowe. Targi międzynarodowe natomiast winny być instytucją emanującą coroczny dorobek gospodarczy kraju na dalekie krańce świata, aby tą drogą nawiązać z nim coraz rozleglejsze kontakty, ponadto zbliżyć go niejako do kraju własnego, a przez przegląd produkcji własnej na tle produkcji światowej poznawać tajniki produkcji zagranicznej, stosować ulepszenia tą drogą zdobyte w produkcji własnej — słowem dążyć wzwyż. Słuszną jest natomiast rzeczą, że Gdynia ubiega się o uprawnienia targów międzynarodowych, gdyż jako miasto portowe ogniskuje w sobie sieci komunikacji zarówno lądowej, jak i morskiej, słowem sieci komunikacji prowadzącej do wnętrza kraju, jak i na zewnątrz.

„PRZEMĘCZENIE TARGOWE“ A TARGI MIĘDZYNARODOWE W GDYNI

Nie można również twierdzić *a priori*, że powstanie w Polsce trzecich targów o charakterze międzynarodowym pociągnęłoby za sobą zwiększenie wydatków, bądź to ze strony zainteresowanego kupiectwa, bądź też ze strony podatnika, że wywołałoby stan pewnego rodzaju

„przemęczenia targowego", nie przysparzając w zamian odpowiedniego ekwiwalentu.

Nie wydaje się bowiem słuszne, aby kierowanie się tymi względami miało być trafne, jeśli chodzi o rolę targów międzynarodowych w dzisiejszej gospodarce narodowej. Jak powiedziano wyżej, zadaniem targów międzynarodowych jest jak największe przyciągnięcie do współpracy zarówno producenta, jak i kupca ze wszystkich zakątków gospodarczych świata. Im większy i różnorodniejszy jest udział zagranicznego czynnika gospodarczego, im liczniej dane targi są obesłane przez eksponaty zagraniczne, tym większe są szanse wzmożenia dochodów samych targów, tym mniejsze jest ryzyko nakładów własnych lub odciążenia kupca czy podatnika polskiego, a co najważniejsza, tym większe są szanse dla lokowania naszej produkcji na rynkach światowych.

Względami przerostu czy też tzw. „przemęczenia targowego" nie kierowały się zapewne takie państwa, znane ze swej prężności gospodarczej, jak Anglia, Czechosłowacja, Niemcy czy Włochy. W Czechosłowacji bowiem, kraju więcej niż dwa razy mniejszym od Polski, istnieją trzy targi międzynarodowe, a mianowicie w Pradze, Bratysławie i Libercu, przy czym targi w Pradze odbywają się dwa razy do roku: wiosną i jesienią (sytuacja przed zmianami terytorialnymi Czechosłowacji); Niemcy na swym terytorium posiadają obecnie pięć instytucji targowych: w Kolonii, Królewcu, Lipsku, Wrocławiu i Wiedniu; Włochy posiadają trzy międzynarodowe instytucje targowe: w Bari, Mediolanie i Padwie, Anglia w Londynie i Birminghamie. Nie ilość zatem targów międzynarodowych winna być brana pod uwagę, lecz warunki gospodarcze, przy których dane targi mogłyby dawać szanse właściwego ich rozwoju i właściwej roli wobec państwa, na terenie którego istnieją. Należałoby więc przyjąć zasadę, że instytucjom targów międzynarodowych w Polsce, posiadającym dogodne warunki naturalne, winno się dać swobodę rozwoju, pozostawić je wolnej grze sił, a czas pokaże, które z targów międzynarodowych w Polsce spełniają wobec kraju najwłaściwszą i największą rolę.

TARGI MIĘDZYNARODOWE W GDYNI A OBIEKTY TARGOWE

Zdaniem pewnych kół gospodarczych, kraje bałtyckie — z wyjątkiem Niemiec oraz kilku fabryk szwedzkich — nie dostarczają obiektów targowych, na których można by oprzeć międzynarodowość targów w Gdyni. Twierdzenie to nie posiada głębszego uzasadnienia. Nie chodzi bowiem Gdyni o stworzenie targów „sąsiedzkich", ale targów międzynarodowych we właściwym tego słowa znaczeniu. Kwestia więc, czy kraje oddzielone od Polski Bałtykiem dadzą dostateczną ilość artykułów targowych, czy

też nie, nie może stać na przeszkodzie do nadania targom w Gdyni charakteru międzynarodowego, gdyż udział tych krajów w targach gdyńskich nie byłby jedyny.

Zanim przystąpimy do nakreślenia ewentualnego zasięgu targów w Gdyni, należy zaznaczyć, że za mało docenia się tak zwane kraje bałtyckie, ściślej biorąc — kraje położone nad Bałtykiem, a więc kraje: fenno-skandynawskie, bałtyckie, Rosję Sowiecką i Niemcy. Pomijając dwa ostatnie państwa, zdolność krajów fenno-skandynawskich (Finlandia, Norwegia, Szwecja i Dania) i bałtyckich (Estonia, Litwa i Łotwa) do udziału w targach jest większa, niż się przypuszcza. Udział Szwecji w targach jest możliwy nie tylko w dziedzinie przemysłu elektrotechnicznego, lecz również w dziedzinie produkcji maszyn i aparatów precyzyjnych, stanowiących do pewnego stopnia monopol produkcji Szwecji. Przeciwnicy utworzenia targów międzynarodowych w Gdyni nie wzięli pod uwagę produkcji Norwegii, Danii, tudzież tendencji państw bałtyckich do industrializacji własnych krajów. Powyższe naświetlenie pozwala na odpowiednią ocenę krajów położonych nad Bałtykiem pod względem ich zdolności jako dostawców na targach gdyńskich.

Zasięg przyszłych targów międzynarodowych w Gdyni nie ograniczyłby się tylko do krajów nadbałtyckich, lecz również obejmowałby kraje naddunajskie, bałkańskie oraz lewantyńskie. Zadaniem targów gdyńskich, jak już powiedziano, byłoby stworzenie pomostu dla wymiany towarowej po osi północ—południe, a więc niejako zbliżenie i pośrednictwo targowe między krajami fenno-skandynawskimi i bałtyckimi a krajami naddunajskimi, mianowicie Czechosłowacją, Rumunią i Węgrami, a ponadto grupą państw na Bałkanach, jak Bułgaria, Grecja, Jugosławia wreszcie Turcja, tudzież krajami Lewantu. Praca targów gdyńskich byłaby w tym kierunku o tyle ułatwiona, że od kilku lat port gdyński pełni w tych relacjach rolę pośrednika w tranzytowaniu towarów i znaczenie tej roli potęguje się coraz bardziej, a zasięg handlowy portów polskiego obszaru celnego — Gdyni i Gdańska — czyni coraz większe postępy, kosztem udziału portów niemieckich i włoskich.

Jednym z głównych zadań polskiej polityki handlu zagranicznego jest penetracja na rynki zbytu w pierwszym rzędzie w krajach pozaeuropejskich, co zostało już zapoczątkowane. Chodzi więc tylko o utrwalenie zdobytych pozycji i dalsze ich rozszerzanie. W tej roli Państwa Gdynia stanowi punkt wyjściowy, a zadaniem targów gdyńskich byłoby nawiązanie kontaktu handlowego z dalekimi krajami właśnie za pośrednictwem targów.

Międzynarodowość targów gdyńskich opierałaby się nie tylko na ekspozycji artykułów targowych krajów leżących na północ i południe od Gdyni, ale w pierwszym rzędzie krajów pozaeuropejskich, które dla Polski stanowią nie tylko poważne źródła surowcowe, ale również chłonne rynki zbytu dla produkcji przemysłowej. Ściągnięcie jak największej liczby wystawców z poza Europy stanie się niewątpliwie impulsem do wzięcia udziału w targach gdyńskich zarówno przez wystawców krajów nadbałtyckich, jak i krajów, wobec których Gdynia jest portem tranzytowym.

ROLA TARGÓW MIĘDZYNARODOWYCH W GDYNI

Nie ulega dziś wątpliwości, że Gdynia w zakresie swego usytuowania geograficznego względem świata posiada więcej walorów gospodarczych, niż którekolwiek miasto w Polsce. Z tytułu tego położenia spada na nią rola służenia handlowi zagranicznemu całej Polski, a nie jakiegoś skromnego jej odcinka, co w rezultacie sprowadza się do tego, że Gdynia powinna być raczej siedzibą targów międzynarodowych niż lokalnych, czy też ogólnokrajowych.

Hasło „frontem do morza“ winno znaleźć odpowiedni refleks w życiu gospodarczym Polski, a stanie się to wtedy, gdy w dostateczny i należyty sposób, damy poznać światu, że jesteśmy mocarstwem również i na morzu — gdy własny produkt przewozić będziemy przez własne porty, własną flotą i przy pomocy własnego aparatu handlowego w całym tego słowa znaczeniu.

Istnienie w Gdyni targów o znaczeniu ogólnokrajowym przyciągnęłoby kupiectwo tylko krajowe, które, prawdę powiedziawszy, znalazłoby to samo albo nawet więcej w innych starszych i bliższych ośrodkach gospodarczych Polski. Z konieczności więc targi krajowe w Gdyni przerodziłyby się niewątpliwie w targi o znaczeniu regionalnym. Jeśli natomiast powstaną w Gdyni targi, w których wezmą udział kupcy z całego świata, wówczas targi gdyńskie staną się pożądanym instrumentem w ręku państwa w dążeniu do szerokiej ekspansji na morzu. Tak, jak port gdyński służy całemu krajowi, targi międzynarodowe w Gdyni stałyby się również instrumentem całego handlu zagranicznego w Polsce.

A. W. ZAKRZEWSKI

ZWIĄZKI HANDLOWE POLSKI Z KRAJAMI BAŁTYCKIMI

§ 1. POLITYKA HANDLOWA I JEJ ELEMENTY

UWAGI WSTĘPNE

Powodem zainteresowania się państwa handlem zagranicznym jest przeważnie bliskie jego powiązanie z zainteresowaniami politycznymi państwa. Ekspansja handlowa bywa bowiem jednym z czynników szerzenia wpływu politycznego, a i odwrotnie — umożliwienie przywozu towarów danego państwa i otwarcie mu rynków zbytu bywa atutem politycznym w rękach państwa, umożliwiającego ten przywóz.

Przesłanki te są niewątpliwie przyczyną żywego udziału Państwa Polskiego w kształtowaniu handlu bałtyckiego, czego wyrazem jest prowadzona przez Polskę polityka handlowa. Dla ścisłości rozgraniczymy tę politykę na: 1) dotyczącą tzw. krajów bałtyckich (co stanowić będzie przedmiot poniższych rozważań), oraz 2) dotyczącą krajów skandynawskich i Niemiec. Polityka handlowa Polski w stosunku do krajów skandynawskich opiera się na innych przesłankach (na co wpływa liberalizm gospodarczy tych krajów) — to samo należy stwierdzić, jeśli chodzi o politykę dotyczącą Niemiec.

Trzy kraje bałtyckie — Litwa, Łotwa i Estonia — posiadają, ze względu na sytuację geopolityczną, szczególne dla Polski znaczenie. Przez ich terytoria bowiem biegną drogi tranzytowe polskiego zaplecza — szlaki na Morze Bałtyckie, które, będąc szerokim oparciem Polski w jej związkach ze światem, stanowi podstawę jej bytu i rozwoju gospodarczego. Te powody są przyczyną odrębnego traktowania przez Polskę tych trzech krajów — położenie bowiem innych krajów nadbałtyckich problemów takich nie stwarza. Usytuowanie Polski w stosunku do wymienionych trzech krajów zmusza do szukania sposobu bliższego ich związania z Polską, zacieśnienia węzłów współpracy. Polityka handlowa musi znaleźć sposoby trwałego powiązania gospodarczego Polski z gospodarką krajów bałtyckich, musi zaradzić istniejącym w tej dziedzinie zasadniczym niedomaganiom. Korzyści ze współpracy byłyby obopólne, a nadto stanowiłaby ona krok naprzód w ubezpieczeniu wolności szlaków bałtyckich, krajom bałtyckim zaś dałaby

możność większego zróżnicowania wymiany zagranicznej, prowadzenia samodzielnej polityki gospodarczej oraz uniezależnienia się od hegomonii wielkich mocarstw zachodnich.

ZAKRES POLITYKI HANDLOWEJ

Aby móc rozpatrywać możliwości międzynarodowej współpracy gospodarczej, należy zanalizować jej ramy i formy, stwarzane przez politykę handlową. W związku z tym narzuca się konieczność sprecyzowania pojęcia polityki handlowej, którą rozumieć tu będziemy nie w najszerszym jej zakresie obejmującym całość stosunków gospodarczych z zagranicą, lecz tylko w zakresie obrotów towarowych. W przeciwnym razie konieczne byłoby bowiem rozpatrywanie wszystkich elementów objętych bilansem płatniczym, co — jak na ramy tego opracowania — byłoby zbyt obszerne; niektórymi z elementów gospodarczej polityki zewnętrznej zajmiemy się o tyle tylko, o ile mają związek z obrotem towarowym (zagadnienia komunikacji w związku z tranzytem oraz współpraca portów i żeglugi). Zaczniemy od omówienia szeregu aktów prawnych, autonomicznych i konwencyjnych normujących obrót towarowy. Stanowią one bowiem niezbędne podłoże rozważania tematu — związków handlowych Polski z krajami bałtyckimi, przy czym za punkt wyjścia weźmiemy odnośne działania krajów bałtyckich w tej dziedzinie, gdyż stosowanie przez nie takich czy innych środków wywoływało dopiero jako skutek działanie polskiej polityki handlowej.

TRAKTATY HANDLOWE

Najważniejsze z wymienionych umów są traktaty handlowe, w ramach ich bowiem kształtuje się współżycie gospodarcze pomiędzy dwoma krajami — stąd też nazywane są one często ramowymi. Pierwszym traktatem, zawartym przez Polskę z krajami bałtyckimi, jest traktat handlowy i nawigacyjny z 1927 r. pomiędzy Polską a Estonią, uzupełniony dodatkowym protokółem w 1929 r. Traktat ten jest oparty na klauzuli największego uprzywilejowania, przy czym Polska przyznała Estonii tzw. klauzulę bałtycką.

Drugim z kolei jest polsko-łotewski traktat handlowy i nawigacyjny, zawarty w 1929 r. Traktat handlowy z Litwą dotychczas nie został zawarty, tym niemniej wymiana towarowa, choć mała, istnieje. W ramach wymienionych traktatów handel zagraniczny był początkowo bardzo ożywiony — szczególnie w latach dobrej koniunktury (np. w 1929 r. obroty Polski z samą Łotwą wynosiły 97 miln. zł). Ponieważ rynki bałtyckie, ogólnie biorąc, stanowią naturalne tereny zbytu dla całego szeregu artykułów naszej produkcji — czego nie da się powiedzieć o rynku polskim dla produkcji krajów bałtyckich — stąd wyso-

kie salda ujemne ich bilansów handlowych w wymianie z Polską. Te ujemne salda obrotów były punktem wyjścia dalszych działań polityki handlowej bałtycko-polskiej. Aby lepiej zrozumieć genezę tych działań i stosowanych środków, przy pomocy których wraz ze skurczeniem ujemnych sald polsko-bałtyckiej wymiany i sam obrót towarowy został doprowadzony nieco wyżej zera, należy rozpocząć rozważania od bilansu płatniczego krajów bałtyckich. Mianowicie kraje te, należące do krajów dłużniczych, odczuwają brak dopływu nowych kredytów, a spłacając, przynajmniej częściowo, poprzednio zaciągnięte zobowiązania, zmieniają w obrocie kapitałowym znak dodatni na ujemny; wywołuje to konieczność uaktywnienia bilansu handlowego, co jest regułą ogólnie stosowaną. Dzieje się to w szczególności wtedy, gdy depresja gospodarcza wiąże się z kryzysem walutowym, jak to miało miejsce w okresie ostatniej depresji w latach 1930—1935. W krajach bałtyckich nastąpiły w tym okresie — zwłaszcza w jego początkach — szczególnie ostre perturbacje finansowe, których najjaskrawszym przejawem była ucieczka kapitałów. Na tym tle wprowadzone zostały ograniczenia w obrocie dewizami. W założeniu swym ograniczenia te dotyczyć miały ruchu wartości z tytułu transakcji finansowych, w praktyce jednak kontrola zapotrzebowania dewiz na potrzeby przywozu w szybkim tempie zmieniać się zaczęła na restryngowanie odnośnych przydziałów w sposób częstokroć krańcowy. Tendencją zasadniczą jest tu, jak już wyżej wspomniano, zbliżenie ujemnego salda bilansu handlowego do zera. Udało się to prawie w zupełności — jak wynika z poniższego zestawienia:

Tabl. 3. Bilanse płatnicze krajów bałtyckich[1]
(w miln. franków szwajc.)

Lata	Towary i monety	Odsetki i dywidendy	Inne	Saldo
		Estonia		
1929	— 9,2	— 8,2	+ 4,7	— 12,7
1933	+ 7,9	— 5,4	+ 3,3	+ 5,8
1936	— 4,4	— 2,3	+ 5,3	— 1,4
		Litwa[2]		
1929	+ 6,9	— 2,7	+ 21,2	+ 25,4
1933	+ 3,5	— 2,1	+ 3,9	+ 5,3
		Łotwa		
1929	— 50,1	— 5,9	+ 30,7	— 25,2
1933	— 13,8	— 4,1	+ 9,3	— 8,6
1936	+ 12,0	— 3,1	+ 5,6	+ 14,5

[1] Według *The Baltic States*, wyd. The Information Department of the Royal Institute of International Affairs, Oxford, 1938.

[2] Dla Litwy brak danych za rok 1936.

NOWE FORMY POLITYKI HANDLOWEJ

Aby uzyskać te rezultaty, polityka handlowa krajów bałtyckich stosowała nowe formy działania, przeprowadzając jednocześnie daleko idącą dyskryminację handlu z poszczególnymi krajami. Silnie zaznaczyło się dążenie do ograniczenia przywozu, ponieważ jednak nie mogło ono być posunięte tak daleko, jak tego wymagałby bilans płatniczy -- powstały specyficzne formy handlu, nie mające wpływu na bilans płatniczy. Formy tego handlu, stosowane przez omawiane kraje, są różnorodne, na ogół jednak można by wyodrębnić wśród nich następujące typy:

1) Umowy clearingowe, pozostawiające importerom i eksporterom swobodę działania z tym, że rozrachunki swe wykonują oni za pośrednictwem centralnych instytucji bankowych, które następnie w drodze clearingu wyrównują wierzytelności i zobowiązania.

2) Umowy kontyngentowe, polegające na ustaleniu kontyngentów towarów, o wartości dla obu stron jednakowej, przy czym w odniesieniu do tych kontyngentów są udzielane pozwolenia dewizowe i przywozowe; przy takiej strukturze obrót towarowy jest związany z obrotem pieniężnym, jednak bez salda, wpływającego na bilans płatniczy.

3) Umowy kompensacyjne, zawierające w sobie jednocześnie układ clearingowy i kontyngentowy, polegają na ustaleniu nomenklatury i ilości towarów o wartości równej, jakie oba kraje dopuszczają do przywozu, przy czym rozrachunku dokonują centralne instytucje bankowe, tak jak przy clearingu, jednak bez kłopotów z saldem.

Zaznaczyć trzeba, że w płaszczyźnie bilansu płatniczego wyrównany bilans handlowy kraju, stosującego reglamentację dewizową, stanowi w istocie rzeczy często aktywum, znaczna bowiem część należności wywozowych jest unieruchomiona i nabiera charakteru pożyczki towarowej, udzielonej na termin nieokreślony, zależny od dłużnika.

§ 2. WYMIANA HANDLOWA KRAJÓW BAŁTYCKICH

UKŁAD KONTYNGENTOWY Z ESTONIĄ

Wszystkie wymienione formy obrotu handlowego były z całą krańcowością stosowane przez kraje bałtyckie. W stosunkach handlowych Polski z Estonią weszły w życie corocznie odnawiane układy kontyngentowe; ostatni podpisano 19 lutego 1938 roku z ważnością na rok, licząc od 1 stycznia 1938 r. Jednocześnie strony zobowiązane są do przydzielania dewiz na pokrycie przywozu w granicach ustalonych kontyngentów. Kontyngenty te dopuszczają wymianę towarową w niewielkich ramach wywozowych, mianowicie ok. 2,5 miln. zł, tak po stronie przywozu, jak i wywozu, co w porównaniu z rokiem 1930, gdy przywóz do Polski wynosił 3 miln. zł a wywóz prawie 12 miln. zł, stanowi poważną redukcję.

Z ważniejszych kontyngentów, przyznanych Polsce przez Estonię w roku bieżącym, wymienić należy: cukier, żelazo handlowe, blachę cynkową i czarną, biel cynkową, węgiel i koks, materiały wybuchowe, sodę kaustyczną i kalcynowaną, naczynia blaszane emaliowane, stożki do kapeluszy, przędzę wełnianą itd. Zaznaczyć należy, iż dla szeregu artykułów wywożonych z Polski układ przewiduje pewne zwiększenie kontyngentów w stosunku do 1937 r.

Z kontyngentów przyznanych Estonii najważniejsze obejmują: ryby słodkowodne, przędzę bawełnianą, kazeinę, maszyny mleczarskie itd.

UKŁAD KONTYNGENTOWY Z ŁOTWĄ

Na Łotwie wprowadzenie reglamentacji handlu zagranicznego w 1932 r. przekreśliło znaczenie zawartego uprzednio traktatu handlowego z Polską. Wymianę z Polską oparto na zasadzie kompensaty, która w bieżącym roku zmieniona została na układ kontyngentowy, zawarty 5 marca 1938 roku z ważnością zasadniczo na rok 1938, ale z klauzulą, przewidującą w razie niewypowiedzenia przedłużenie układu na rok następny. Ustala ona listy kontyngentów na przywóz z Polski do Łotwy i przywóz z Łotwy do Polski oraz zawiera postanowienia co do przydziału dewiz przez obie strony w granicach ustalonych kontyngentów, oraz na przywóz poza ustalonymi kontyngentami, jeśli którakolwiek ze stron wyda w drodze autonomicznej takie pozwolenie przywozu. Polska uzyskała kontyngenty na szereg artykułów, z których najważniejsze są: węgiel, żelazo, wyroby blaszane, emaliowane, blacha cynkowa, rury żelazne, sól, soda kalcynowana i kaustyczna, konie itd. Łotwa uzyskała na przywóz do Polski kontyngenty na: flądry i minogi, kazeinę słodką, kalosze, podgrzewacze do kotłów itd.

I tutaj wprowadzone restrykcje ograniczyły poważnie wymianę towarową, dochodzącą w 1929 r., jak już wspomniano, do 97 miln. zł. W 1930 r. obroty z Polską wynoszą jeszcze po stronie wywozu z Polski 67 miln. zł, po stronie przywozu zaś — 6,4 miln. zł, natomiast w roku 1937 już tylko 4,3 miln. zł i niecały 1 milion zł.

STOSUNKI HANDLOWE Z LITWĄ

Z Litwą, jak wiadomo, nie zawarła jeszcze Polska układu handlowego.[1] Wymiana, mimo to, istnieje — była ona nawet początkowo dosyć znaczna, wynosząc w 1929 r. po stronie przywozu do Polski ¼ miln. zł, po stronie wywozu zaś 9,7 miln. zł. Jak w poprzednio omówionych wypadkach, spadła ona w r. 1937 prawie do zera, wynosząc po stronie przywozu

[1] Polsko-litewskie rokowania handlowe zostały w grudniu br. zakończone. Umowa została zawarta na rok na zasadach kompensaty ale bez clearingu, przy czym określono wartość obustronnej wymiany towarowej na 6 miln. litów. Polska zobowiązała się również do korzystania z tranzytu litewskiego na sumę 450 tys. litów.

do Polski 0,8 miln. zł, a po stronie wywozu 0,1 miln. zł. Głównym powodem tego spadku jest tutaj brak umownych stosunków handlowych, gdyż właśnie od 1930 r. Litwa wprowadziła dla krajów, z którymi nie posiada traktatów handlowych, czterokrotnie wyższe cło, co uniemożliwiło konkurencję na tym rynku. Podjęte w bieżącym roku próby uregulowania stosunków handlowych — jak dotychczas, nie dały rezultatu. Różnice zdań dotyczą zarówno sumy obrotu towarowego, jak i metody zapłaty. Litwini w przeciwieństwie do strony polskiej oświadczają się za układem krótkoterminowym i obrotem, sięgającym najwyżej 5—7 milionów litów, żądając jednocześnie przeprowadzenia zasady kompensaty w stosunku 1:1. Stanowisko strony polskiej jest odmienne — według opinii Komitetu Traktatowego stosunków handlowych z Litwą nie należy opierać na clearingu, który z reguły wpływa ograniczająco na wymiane towarową.

STRUKTURA WYMIANY TOWAROWEJ KRAJÓW BAŁTYCKICH

Na ogół zatem wymiana towarowa Polski z krajami bałtyckimi, jakkolwiek nikła ze względu na volumen tych obrotów, jest z punktu widzenia naszego bilansu płatniczego korzystna. Uwzględniając jednak powszechną tendencję do osiągnięcia równowagi obustronnej, należy stwierdzić, że rozbudowa naszych stosunków handlowych z krajami bałtyckimi musi się oprzeć na innych zasadach. Nasze możliwości wywozu do tych krajów znacznie przekraczają możliwości przywozu z nich, problem wymiany handlowej musi być zatem rozwiązany przede wszystkim pod kątem widzenia wyszukania ekwiwalentów dla tych krajów za wywóz udostępniony Polsce. Największym bowiem hamulcem wzajemnych obrotów przy obecnej, coraz częściej stosowanej zasadzie *do ut des,* powodującej, że rozmiary wywozu coraz silniej uzależniane są od rozmiarów przywozu, jest to, że Polska nie ma czego kupować w tych trzech krajach. Handel zagraniczny krajów bałtyckich, jak i Polski, będący odbiciem struktury gospodarczej tej grupy krajów, posiada bowiem charakter wybitnie rolniczy.

Znana jest nam struktura towarowa polskiego handlu zagranicznego, który w ogólnym zarysie składa się po stronie przywozu przede wszystkim z towarów przemysłowych (bawełna, skóry surowe, żelastwo, skóry futrzane, tłuszcze i oleje, szmaty, miedź itp.) oraz maszyn i artykułów kolonialnych, zaś po stronie wywozu z niektórych artykułów przemysłowych (węgiel, drzewo, cynk, len), artykułów rolnych i spożywczych (żyto, jęczmień, bekony, jaja, trzoda chlewna, cukier) oraz pewnej ilości półfabrykatów i wyrobów gotowych; struktura ta nieznacznie tylko się różni od struktury handlu zagranicznego krajów bałtyckich.

Na główne artykuły obrotów towarowych krajów bałtyckich w ostatnich latach składają się przeważnie artykuły wymienione w poniższym zestawieniu.

Tabl. 4. Obroty krajów bałtyckich w latach ostatnich według towarów (w % wartości)

Towary	Estonia	Litwa	Łotwa
W wywozie:			
Masło	20	19	18
Wyroby gotowe	19—26	8	19—26
Len	—	13	12
Zwierzęta domowe	—	11	—
Drzewo i wyroby	35	25—30	50
W przywozie:			
Jaja	2—3	—	—
Cukier	3,9	—	—
Materiały pędne (węgiel, koks, nafta, ropa itp.)	4	8—10	12—14
Węgiel i koks	1,3	4,8	10,8
Wyroby przemysłowe	59,4	54,2	52,3

KIERUNKI WYMIANY TOWAROWEJ KRAJÓW BAŁTYCKICH

Zobrazowana wyżej struktura handlu zagranicznego krajów bałtyckich wpływa w sposób zasadniczy na jej kierunki, określając zarazem rozmiary wymiany towarowej z poszczególnymi krajami. Znane jest ciążenie wymiany towarowej krajów rolniczych w kierunku krajów przemysłowych, co i w omawianym wypadku ma miejsce, uzależniając Litwę, Łotwę i Estonię głównie od rynków niemieckich i angielskich. Udział tych dwu krajów, poza tym Polski i Sowietów, również grających poważną rolę w handlu zagranicznym krajów bałtyckich, wykazuje poniższe zestawienie.

Tabl. 5. Obroty krajów bałtyckich według krajów (w % wartości)

Kraje	Estonia			Litwa			Łotwa		
	1930	1936	1937	1930	1936	1937	1930	1936	1937
Przywóz z:									
Niemiec	28,3	29,7	26,1	48,5	9,0	21,8	37,2	38,4	27,1
Anglii	8,6	17,9	16,7	7,7	37,0	27,9	8,5	21,4	20,7
Z. S. R. R.	9,3	5,9	5,7	4,4	9,1	8,4	5,9	2,9	3,8
Polski wraz z W. M. Gdańskiem	8,5	2,1	2,0	3,3	0,1	0,04	11,4	1,6	2,0
Wywóz do:									
Niemiec	30,1	22,5	30,6	59,9	10,8	16,5	26,6	30,8	35,3
Anglii	32,3	36,5	33,9	19,5	48,4	46,4	28,4	34,7	38,4
Z. S. R. R.	4,5	3,5	4,1	1,6	5,3	5,3	14,1	3,0	2,5
Polski wraz z W. M. Gdańskiem	1,2	1,3	1,3	—	0,2	0,4	1,2	0,5	0,3

ORGANIZACJA PRODUKCJI I HANDLU KRAJÓW BAŁTYCKICH

Walcząc o nadwyżki wywozowe, rolnictwo krajów bałtyckich z konieczności musiało się dostosować do wymagań swych kontrahentów — poszło więc wybitnie w kierunku produkcji hodowlanej, przemysłu nabiałowego i jajczarskiego. Dzięki przepisom normalizacyjnym oraz centralizacji produkcji i handlu rolnictwo tych trzech krajów uzyskało bardzo wysokie gatunki produktów. Centralizacja zrealizowana została w formie dużych kooperatyw, posiadających obecnie dominującą rolę w handlu zagranicznym tych krajów. Centralizacja wywozu najwybitniej występuje w Estonii. Monopol posiadają tutaj kooperatywy: *Voieksport* (masło), *Munaeksport* (jaja) i *Lihaeksport* (bekony), działające w ramach stworzonej przez rząd w 1936/37 r. autonomicznej organizacji państwowej. Na Łotwie zaraz po wojnie został wprowadzony monopol wywozowy dla lnu, w 1937 r. zorganizowano organizację spółdzielczą *Turiba,* mającą za zadanie scentralizowanie zakupu i sprzedaży krajowych i zagranicznych produktów rolniczych, maszyn i narzędzi rolniczych itd. Następnie w roku 1937 została zorganizowana należąca do państwa spółka *Adu un Vilnas Centrale,* mająca wyłączne prawo kupna i sprzedaży skór surowych i wełny na Łotwie oraz monopol wywozu i przywozu skór surowych. Poza tym istnieje cały szereg przedsiębiorstw upaństwowionych, jak *Wairogs* (maszyny i narzędzia), *Ogle* (handel węglem), *Kegelnieks* (produkcja cegły), *Kalkis* (wapno). Dodać należy, że już przed zorganizowaniem tych spółek państwo miało dużą kontrolę nad handlem zagranicznym, szczególnie nad wywozem, gdyż wywóz większości produktów rolnych zależał od subwencji państwowych.

Na Litwie centralizacja handlu zagranicznego ujęta jest w ramy przedsiębiorstw państwowych; powstałe ze spółdzielni przedsiębiorstwo *Maistas* reguluje cały proces hodowlany w kraju i skupia wywóz bekonów i produktów mięsnych; *Pienocentras* odgrywa analogiczną rolę, jeśli chodzi o nabiał: mleko, masło, jaja i sery. *Lietukis* skupia handel zbożem, nasionami, wszelkimi maszynami, niezbędnymi dla uprawy roli oraz centralizuje wywóz takich artykułów, jak sól, nafta, węgiel.

Rozwojowi produkcji rolniczej krajów bałtyckich oraz daleko idącej centralizacji ich handlu zagranicznego towarzyszy aktywność w wyszukiwaniu rynków zbytu, przy czym nierzadkim wypadkiem bywa, że produkty tych krajów, dzięki wspomnianej organizacji handlu oraz normalizacji produkcji, wypierają na rynkach zagranicznych produkty polskie.

§ 3. KOMUNIKACJA I TRANZYT

POLITYKA KOMUNIKACYJNA

Omówiony system środków polityki handlowej obejmujący reglamentację obrotu towarowego z zagranicą, reglamentację dewizową, kompensaty, clearingi — byłby niezupełny, gdybyśmy nie podkreślili tak wybitnego środka, jakim jest polityka komunikacyjna. Działa ona głównie za pomocą taryf; przy ich pomocy polityka handlowa może uprzywilejować pewne kierunki handlu, różnicować strukturę tegoż handlu i w ogóle może ułatwiać wywóz. I tutaj dla polityki taryfowej istnieją poważne możliwości skierowania pewnych ładunków polskich z terenów geograficznie ciążących ku portom krajów bałtyckich — przede wszystkim kłajpedzkiemu i ryskiemu — co również, nawiasem mówiąc, dałoby Polsce możność częściowego opłacenia tym krajom ich przywozu z Polski usługami tranzytowymi, oczywiście po przeprowadzeniu zasady wciągania sum należnych za tranzyt do rozrachunku dewizowego z tytułu obrotu towarowego.

TRANZYT

Na plan pierwszy występują tutaj perspektywy, wynikające z otwarcia Polsce dostępu do morza przez Litwę. Tranzyt przez Litwę, zwłaszcza drogą wodną, leży przede wszystkim w interesie samej Litwy. Że tak jest — świadczą próby rządu kowieńskiego podejmowane już w latach 1924 i 1925, a zmierzające do uregulowania spławu na Niemnie. Chodziłoby przede wszystkim o surowiec drzewny, spławiany Niemnem, na tym bowiem oparty jest cały przemysł drzewny w Kłajpedzie i częściowo w Królewcu. Dla orientacji dodamy, że przed wojną spław drzewa Niemnem do Kłajpedy wynosił przeszło 1 milion m^3, dzisiaj zaś nie przekracza 100 tys. m^3. Jednakże dla Polski nie tyle ważna jest kwestia spławu surowca drzewnego, ile tranzyt Niemnem dla komunikacji wszelkiego rodzaju, jak również tranzyt drogami kolejowymi przez terytorium Litwy, co dałoby możność wywozu do Kłajpedy i Libawy także półfabrykatów i wyrobów drzewnych

Konieczne jest jednakże przyznanie dla tranzytu polskiego w porcie kłajpedzkim ułatwień w postaci specjalnych terenów, placów przeładunkowych, umożliwienie pracy przeładunkowej w Kłajpedzie polskim firmom ekspedycyjnym, maklerskim, żeglugowym itd. Ułatwienia przyznane tranzytowi kolejowemu pozwolą na pełne wykorzystanie skróconej drogi przez Litwę do Libawy, Kłajpedy, Królewca (z Wilna do Kłajpedy 403 km, drogą okrężną zaś 633 km; z Wilna do Libawy 412 km, z Wilna do Królewca 344 km, podczas gdy z Wilna do Gdyni ok. 800 km).

Również kwestia tranzytu łotewskiego oraz portu w Rydze posiada duże znaczenie; mimo bowiem preferencyjnych taryf kolejowych w Polsce dla portów polskiego obszaru celnego, dla szeregu towarów transport przez Rygę jest znacznie tańszy niż przez Gdynię. Do takich towarów należy między innymi len, którego wywóz z Wileńszczyzny odbywa się w całości przez Rygę. Istnieje również duża możliwość wykorzystania portu w Rydze dla materiałów drzewnych z Wileńszczyzny.

I tutaj jednak, podobnie jak w Kłajpedzie, należy stworzyć odpowiednie warunki, przyznając z jednej strony preferencje portowi ryskiemu, a z drugiej, obniżając taryfy tranzytowe.

Jak wiadomo, istnieje umowa taryfowa ustalająca bezpośrednią taryfę towarową polsko-łotewsko-estońską. W taryfie tej istnieją dosyć dogodne stawki przewozowe dla wywozu polskiego drewna z okręgu wileńskiego, który głównie zainteresowany jest w przewozie drewna przez Łotwę. Z ulg korzysta również tranzytowy przewóz lnu. Mimo że te dwa towary są dzisiaj głównymi polskimi artykułami tranzytowanymi przez porty Rygę i Kłajpedę, tym niemniej należy taryfę tę rozszerzyć na inne towary, by uprzywilejować w ten sposób ten szlak komunikacyjny.

Towary i ich ilości, jakie wchodzą w grę przy omawianym przez nas tranzycie przez porty wschodnio-bałtyckie, nie są tak poważne, by mogły zaważyć na rekordowo wysokich obrotach własnych portów, z drugiej zaś strony, w stosunku do niskich obrotów Polski z krajami bałtyckimi — stanowiłyby pozycje nie do pogardzenia, ugruntowując jednocześnie element polski w tych portach. Tranzyt ten przyczyniłby się niewątpliwie i do wzmożenia współpracy portów polskiego obszaru celnego z portami krajów bałtyckich oraz ożywienia żeglugi pomiędzy nimi.

§ 4. WSPÓŁPRACA PORTÓW I ŻEGLUGI

KLAUZULE NAWIGACYJNE

Współpraca między portami wiąże się z całym kompleksem zagadnień specjalnie regulowanych w traktatach handlowych, co powoduje nadanie im nazwy: traktatów handlowych i nawigacyjnych. Tego rodzaju miano noszą obie rozpatrywane umowy — polsko-estońska i polsko-łotewska. Zasadniczym ich postanowieniem jest zapewnienie traktowania narodowego (klauzula parytetowa) lub też traktowania na stopie kraju najbardziej uprzywilejowanego (klauzula największego uprzywilejowania), gdyby to drugie było bardziej korzystne.

Porozumienie dotyczy traktowania na powyższych zasadach tak statków jak i ładunków w portach morskich i na wodach terytorialnych — w zakresie opłat portowych, pomiaru tonażu (przyjęta jest zasada wzajemności) uznawania bandery statków stron itp. W wyniku tej klauzuli nawigacyjnej odpada możność uprzywilejowania celnego własnej flagi lub towarów, przewożonych na własnych statkach — uprzywilejowania, które — dodajmy nawiasem — stanowiły główną treść aktów nawigacyjnych Cromwella i polityki morskiej okresu merkantalizmu. Klauzula największego uprzywilejowania nie ma natomiast zastosowania do szeregu czynności i korzyści, które strony rezerwują dla swoich obywateli — należą tutaj: żegluga przybrzeżna, rybołówstwo na wodach terytorialnych itd.

WSPÓŁPRACA PORTÓW

Uregulowane umownie w ten sposób sprawy morskie stwarzają dość dogodne warunki współpracy. Nawiasem dodać należy, że obroty towarowe Polski z krajami bałtyckimi odbywają się w przeważającej części drogą morską. Wybija się tu specjalnie rola Gdyni, której stanowisko w obsłudze tego handlu jest dominujące. Mianowicie w 1937 r. w handlu zagranicznym z Estonią, wynoszącym ogółem 25 939 ton, na transport drogą morską przypadało 25 226 ton, w tym przez Gdynię przeszło — 22 664 tony. W obrotach z Łotwą, wynoszących 149 296 ton, na drogę morską przypadało 117 886 ton, z tego przez Gdynię przeszło 107 559 ton. W obrotach z Litwą, wynoszących 6 128 ton, na drogę morską przypadało 5 055 ton, w tym przez Gdynię przeszło 2 164 tony.

Gęsto rozbudowana sieć połączeń okrętowych (Gdynia jest połączona więcej niż 50 regularnymi i bezpośrednimi liniami okrętowymi z najważniejszymi ośrodkami handlu światowego) oraz stosunkowo duża częstotliwość ruchu wysuwają Gdynię na główny port Morza Bałtyckiego. Centralne położenie przy wymienionych walorach pozwala Gdyni zająć w stosunku do tych portów stanowisko portu zbiorczo-rozdzielczego. Omawiane trzy kraje bałtyckie stanowią bowiem naturalne „zaplecze morskie“ portu gdyńskiego. Są one połączone z Gdynią 9 liniami regularnymi o znacznej częstotliwości ruchu — 23 statków miesięcznie. Wyrazem współpracy w tej dziedzinie jest rozwijający się tranzyt morski, jak i stale rosnące cyfry reeksportu przez Gdynię.

W tranzycie bałtyckim przez Gdynię główną rolę odgrywają porty Stanów Zjednoczonych A. P. i południowo-amerykańskie, które to szlaki są najlepiej obsłużone. Uwypukla to rolę linii dalekomorskich i znaczenie częstotliwości linii dla pełnienia przez port funkcji zbiorczo-rozdzielczych.

Dotychczasowe, korzystne wyniki, oparte na naturalnym podziale pracy między Gdynią a portami wschodnio-bałtyckimi, winny się stać bodźcem do wzmożenia pracy w kierunku ich rozwinięcia. Dalekomorskie linie regularne Gdyni przejęłyby zaopatrywanie rynku krajów bałtyckich w surowce zamorskie (np. garbniki, wełnę, bawełnę, kauczuk, koprę, kakao itp.), przywożone *via* port rozdzielczy w Gdyni czy Gdańsku, zamiast jak dotychczas *via* porty niemieckie lub zachodnio-europejskie.

§ 5. PERSPEKTYWY WSPÓŁPRACY

KLAUZULA BAŁTYCKA

Wzajemna konkurencja Polski i krajów bałtyckich na rynkach zagranicznych z jednej strony, ograniczenie zaś na rynkach wewnętrznych z drugiej, stanowią poważny hamulec współpracy gospodarczej. Środki, które mogłyby zaradzić temu, muszą być tak samo zasadnicze, jak zasadnicze są przyczyny. Niewątpliwie dużym ułatwieniem w tym kierunku jest postępujące uprzemysłowienie Polski, dzięki któremu nastąpi zróżnicowanie struktur gospodarczych Polski i krajów bałtyckich, obecną ich bowiem analogię w tej dziedzinie uważać można za główny powód słabej współpracy handlowej W dalszej perspektywie byłoby otwarcie rynku polskiego dla produktów rolniczych krajów bałtyckich, których głównym polem działalności gospodarczej — sądząc z warunków naturalnych — pozostanie zawsze rolnictwo.

Ponieważ jednak działania w tym kierunku należą raczej do ogólnej polityki gospodarczej państwa, wrócimy do rozważań na temat zadań polityki handlowej w kierunku zrealizowania organicznego powiązania gospodarki i handlu tych krajów. Wysuwa się tu na plan pierwszy środek już obecnie stosowany przez naszą politykę handlową, choć jeszcze bez większych rezultatów — tzw. „klauzula bałtycka". Jest ona typowym w naszych traktatach handlowych wyjątkiem od klauzuli największego uprzywilejowania; zasadniczym jej celem jest umowne uprzywilejowanie państw bałtyckich: a) w ich wzajemnych stosunkach gospodarczych, oraz b) w ich stosunkach z Polską w porównaniu do innych państw. Klauzula ta, będąca derogacyjną klauzulą regionalną, nie jest, jak wspomnieliśmy, w pełni wykorzystywana ze względu na to, że działa ona na wewnątrz tylko tych trzech krajów bałtyckich, w niektórych zaś tylko wypadkach obejmuje także Finlandię i Rosję. Przyznane preferencje działają tylko tak długo, dopóki jakkiekolwiek państwo trzecie, nie wymienione w wyjątku, nie skorzysta z danych ulg celnych. Ponieważ szereg państw, w traktatach z którymi nie posiadamy jeszcze

umieszczonej klauzuli, korzysta z ustępstw przyznanych przez nas państwom bałtyckim, przeto korzystają z nich i te kraje, które wyraziły zgodę na umieszczenie jej przez nas w traktacie — stąd jej obecnie słabe wyniki. Jak z tego wynika, klauzula bałtycka nie ma jednakowego zastosowania. Ma ona bowiem podmioty czynne i bierne: do pierwszych należą te państwa, które nadają przywileje na mocy tej klauzuli — do drugiej zaś te, które korzystają z przywilejów przyznanych przez podmioty czynne (jak z tego wynika, czynne i bierne zarazem są tylko Litwa, Łotwa i Estonia; dzięki tej klauzuli tworzą one wspólnie pewną organiczną całość gospodarczą). Polska ma tylko prawo nadawania przywilejów krajom bałtyckim, nie korzysta z nich natomiast, trzeba by bowiem rozszerzenia klauzuli bałtyckiej. To rozszerzenie na Polskę winno być — moim zdaniem — celem naszej polityki handlowej najbliższych lat.

Zakres klauzuli bałtyckiej — tak jak klauzuli największego uprzywilejowania, której stanowi wyjątek — obejmuje przede wszystkim cła, poza tym i inne dziedziny, np. prawo osiedlania się, traktowanie obywateli, żeglugę itp. Obejmuje więc ona dość szerokie pole działania, wystarczające, by zacieśnić współpracę gospodarczą.

Należy się spodziewać, że klauzula ta, nawet przy jej obecnym jednostronnym dla Polski tylko prawie nadawania przywilejów, stanie się w przyszłości doskonałym elementem pogłębienia współpracy Polski z krajami bałtyckimi. Stworzy ona możliwości udzielenia krajom bałtyckim szeregu przywilejów i korzyści handlowych. Obecnie klauzula bałtycka jest wprowadzana do wszystkich nowych traktatów handlowych Polski.

Klauzulę tę posiadają m. in. następujące zawarte przez Polskę umowy:

1) Konwencja handlowa i nawigacyjna z Czechosłowacją z 1934 r..
2) Traktat handlowy i nawigacyjny z Estonią z 1927 r. (wszedł w życie w 1931 r.).
3) Traktat handlowy i nawigacyjny z Francją z 1937 r.
4) Konwencja handlowa i nawigacyjna z Hiszpanią z 1934 r. (weszła w życie w 1936 r.).
5) Prowizoryczne porozumienie handlowe z Egiptem z 1930 r. (weszło w życie w 1931 r.).
6) Traktat handlowy i nawigacyjny z Urugwajem, podpisany w 1938 roku.
7) Konwencja handlowa z Indiami z 1931 r. (weszła w życie w 1932 r.).
8) Prowizoryczne porozumienie handlowe z Irakiem z 1937 r.

ZAKOŃCZENIE

Problem bliższej współpracy Polski z krajami bałtyckimi, jego aspekty gospodarczo-handlowe, przedstawione w powyższym opracowaniu, są z konieczności podane tylko w zarysach. Wyczerpanie tego tak skomplikowanego tematu wymaga bowiem bardzo szerokich i drobiazgowych rozważań — starałem się tu jedynie uwypuklić najważniejsze, moim zdaniem, elementy, oraz podkreślić niektóre możliwości celowych działań w polityce handlowej. Świadomie nie uwzględniłem innych momentów, nie chcąc wychodzić poza nakreślony na początku zakres, do jakiego ograniczyliśmy sferę działań polityki handlowej. Zostały więc wyeliminowane zagadnienia emigracji — najważniejszy nasz „wywóz" do krajów bałtyckich, mianowicie wysyłka robotników rolnych na Łotwę i robotników przemysłowych do Estonii. Pominąłem również inne postanowienia zawarte w traktatach handlowych, np. sprawę uprawnień obywatela i spółek, dalej szereg elementów, stanowiących sferę oddziaływań ogólnej polityki gospodarczej państwa za granicą. Należy do nich szczególnie dzisiaj ważny środek zdobywania wpływów gospodarczych — ekspansja kapitałów. Na zakończenie dodać muszę, że poruszone zagadnienie współpracy rozpatrywałem tylko na platformie gospodarczej; istnieje zaś jeszcze polityczna — na aspekty ekonomiczne nie zważająca. Nie potrafi ona jednak związać trwale różnych gospodarstw w harmonijną całość, stosuje bowiem czysto mechaniczne środki.

Źródła: Izba Handlowa Bałtycko - Skandynawska, Oddział w Wilnie, sprawozdanie za okres 1. 1. 1935 — 30. VI. 1937, *Informator Eksportowy*, Warszawa, *Osteuropa—Markt*, Königsberg, *Osteuropa*, Berlin, *Board of Trade Journal*, London, *Latvian Economic Review*, Riga, *Ekonomists Tautsaimnieciba un Technika*, Riga, *Majandusteated*, Tallinn, *Konjunktuur*, Tallinn, *Przegląd Polsko-Fińsko-Estoński*, Warszawa, *Rhin-Danube-Baltique*, Strasbourg, *Ostsee - Handel*, Stettin, *Baltic and Scandinavian Countries*, Gdynia; *The Baltic States (Estonia, Latvia, Lithuania)*, London-Oxford, 1938; Królikowski S. K., *Zarys polskiej polityki handlowej*, Warszawa, 1938.

MGR TADEUSZ SZEFER

WALORY TRANZYTOWE PORTÓW GDAŃSKA I GDYNI

§ 1. HISTORIA ROZWOJU POLITYKI I FORM TRANZYTU

ISTOTA TRANZYTU

Tranzyt,[1] to jest przewóz towarów i osób, znamionujący się tym, że „zarówno jego początek jak i koniec mają miejsce na terytorium nie należącym do kraju tranzytowego",[2] pozostawał w wiekach średnich pod kontrolą suwerenów, którzy opłaty pobierane z tego tytułu traktowali jako regalia, początkowo w formie okupu za prawo przewozu, później jako rekompensatę za gwarancję bezpieczeństwa transportu.

Cła tranzytowe *(transit duties)* stały się bronią w walkach ekonomicznych między sąsiadami dopiero od czasu stosowania ich przez merkantylistów celem zduszenia wywozu innych krajów, a poparcia własnego. Górna granica narzucanych ceł tranzytowych pokrywa się z rzadziej stosowanym zakazem tranzytu *(transit prohibition).* W średniowieczu, a nawet w okresie nowożytnym zakazy tranzytu były stosowane bardzo szeroko, szczególnie w Niemczech do czasu zniesienia ich w r. 1861 oraz we Francji do r. 1842.[3] W czasach współczesnych nakłada się cła tranzytowe tylko w wyjątkowych wypadkach. Ostatnim stałym cełem tranzytowym był pobierany w Chinach *likin*, który został zniesiony dopiero w r. 1931 pod naciskiem mocarstw (zalecenia Konferencji Waszyngtońskiej z r. 1922).

---

[1] Gieysztor J., ***Tranzyt jako problem międzynarodowy,*** Warszawa, 1937, str. 5.

[2] Pojęcia „tranzytowy" lub „tranzytujący" uzależnia się od położenia źródła dyspozycji danym przewozem; jeżeli np. jakiś kraj nadmorski ogranicza się wyłącznie do stworzenia dogodnych warunków przewozu i przeładunku towarów, którymi dowolnie dysponuje kupiec w zapleczu zagranicznym, to kraj tego kupca jest tranzytującym, a kraj przewożący i port przeładowujący te dobra — krajem i portem tranzytowym. Odwrotnie, kraj nadmorski może być tranzytującym, jeżeli tam mieścić się będzie siedziba kupca, który na własny rachunek zakupił towary zamorskie i, sprzedawszy je w odpowiednim momencie kupcowi kraju zaplecza, tranzytuje je do niego przez własny kraj.

[3] ***Encyclopoedia of Social Science,*** London, 1935, t. XV, str. 77—79; ***Handwörterbuch der Staatswissenschaft,*** Berlin, wyd. IV, t. VII, str. 395; Buell R. L., ***Internationa Relations,*** New York, 1938, str. 289—297.

Zarzucenie systemu ceł tranzytowych było refleksem święcącej triumf w XIX w. liberalizacji polityki handlowej oraz równolegle rozwijającej się, na tle budownictwa kolejowego i rzecznego, polityki komunikacyjnej ogólno-państwowej, dopatrującej się oczywistej korzyści w obsłudze tranzytu. Od tej dopiero chwili datuje się planowa polityka tranzytowa, operująca w pierwszej fazie rozbudowy danej drogi międzynarodowej narzędziem konkurencyjnych pod względem wysokości i systemu płatności taryf przewozowych i stawek przeładunkowych oraz utrzymywaniem aparatu technicznego na należytym poziomie sprawności.

Pozyskany dzięki wyżej wymienionym środkom obrót tranzytowy (zwany również ruchem tranzytowym) nie ma jednak walorów trwałego związania się z danym szlakiem tranzytowym. Przeszkadza temu zmienność wszystkich elementów polityki handlowej i łatwość przerzucania się towaru na inne, dogodniejsze w danym momencie drogi tranzytowe. Te względy skłaniają gospodarstwa narodowe do przedsiębrania środków, którymi zdołają utrwalić szlaki wiodące przez ich teren; drogą do tego jest związanie tranzytu z całym aparatem handlowym i życiem gospodarczym kraju tranzytującego, przejęcie we własne ręce dyspozycji towarem tranzytowanym.

Na tym tle wyrastają różne, coraz bardziej wykształcone formy handlu tranzytowego, które, jak też ich aparat techniczny i organizacyjny, znajdą poniżej kolejne omówienie.

TRANZYT W ZNACZENIU TRANSPORTOWYM — OBRÓT TRANZYTOWY

Pojęcie „obrót tranzytowy" *(Transitverkehr)*[4] oznacza jedynie techniczny moment przesunięcia towarów przez teren kraju tranzytowego; podkreśla ono transportową treść tej formy przewozu, stanowiącego — obok przywozu i wywozu — trzeci element ruchu towarowego w danym kraju. Termin ten nie zawiera żadnych wskazań co do źródła dyspozycji towarów tranzytowanych, dotyczy więc w równej mierze tranzytu przez dany kraj lub szlak komunikacyjny, dokonanego na rachunek kupca miejscowego, krajowego lub zagranicznego. W tym ostatnim wypadku definicja obrotu tranzytowego obejmuje w zupełności pojęcie pierwotnej, niewykształconej formy tranzytu; rola gospodarstwa kraju tranzytowego ogranicza się wtedy jedynie do pozwolenia, udogodnienia technicznego oraz potanienia przewozu, podczas gdy dyspozycja towarów spoczywa w ręku kupca zagranicznego w miejscu nadania towaru, jego odbioru lub gdzie indziej.[5] Momenty

[4] Danker Werner Dr, ***Hamburg als Transitplatz***, Hamburg, 1936, str. 12.

[5] Zob. niżej tzw. tranzyt książkowy (str. 44).

środków, kierunku i ciągłości przewozu wymagają ściślejszego sformułowania pojęcia obrotu tranzytowego.

ŚRODKI I DROGI OBROTU TRANZYTOWEGO

Tranzyt posługuje się albo jednym rodzajem i jednostką technicznych środków przewozu, i wtedy nazwiemy go np. tranzytem kolejowym, albo drogą łamaną, pod którą to grupą rozumiemy wszelką zmianę środków przewozu, np. przeładunek z drogi kolejowej na wodną, oraz jednostek transportowych, np. przeładunek w porcie towaru przybyłego z morza na inny statek celem dalszego wyekspediowania na morze; takie transporty nazywają się tranzytem łamanym, np. kolejowo-rzecznym.

Kierunek przewozu tranzytowego jest nie bez znaczenia, szczególnie gdy obrót tranzytowy dotyczy portu, łączącego przemysłowe kraje zaplecza z koloniami lub jakimikolwiek innymi krajami dostarczającymi surowców. Wtedy zachodzą wielkie różnice w masie i rodzaju tranzytowanych w danym kierunku towarów, co może być ważnym narzędziem umiejętnej polityki transportowej, korygującym nierówne pozycje krajowego przywozu i wywozu towarowego w zakresie zbilansowania tonażu środków przewozowych i zatrudnienia aparatu technicznego portu.

Stąd celowe jest uświadomienie sobie różnicy znaczenia tranzytowego ruchu przywozowego, przez co w portach rozumieć będziemy tranzyt z morza do zaplecza, oraz ruchu tranzytowego wywozowego, oznaczającego odwrotny kierunek przewozu.

CIĄGŁOŚĆ PRZEWOZU TRANZYTOWEGO

Tranzyt może doznać odchyleń w ciągłości przewozu, polegających bądź to na zmianie dokumentów, na podstawie których jest dokonywany, a spowodowanych przyjęciem za podstawę obliczenia przewoźnego różnych taryf niezwiązkowych — i taka procedura nazywa się „reekspedycją", „przekartowaniem" — bądź też na wystawieniu nowego konosamentu w porcie przeładunkowym, czy wreszcie na wstrzymaniu przewozu towarów. Tu rozróżniamy:

„Obrót (ruch) tranzytowy bezpośredni" *(Durchfuhr)* — jest to „przewóz towarów przez obszar celny wyłącznie w celu transportu. przy czym towary nie mogą być oddane do dowolnej dyspozycji importerów, ani też oddane na skład".[6]

„Obrót (ruch) tranzytowy pośredni" *(Ausfuhr aus Niederlagen)* obejmuje „towary pochodzące z zewnątrz obszaru celnego, złożone na wolnych obszarach celnych lub do składów celnych i wywiezione za

---

[6] *Handel Zagraniczny Rzeczypospolitej Polskiej i Wolnego Miasta Gdańska* „Uwagi wstępne", Warszawa, 1937.

granicę, przy czym towary te podczas przebywania na obszarze celnym nie mogą być oddane do dowolnej dyspozycji importerów".[6]

Z punktu widzenia obrotu tranzytowego, powyższe odchylenia w ciągłości przewozu traktować musimy jedynie jako techniczną zmianę charakteru przesuwania towarów przez terytorium tranzytowe; wynikające z nich dodatkowe zatrudnienie aparatu handlowego i technicznego obszaru tranzytowego zależy od swobodnej decyzji dysponenta towarów, ograniczonego jedynie przepisami celnymi danego kraju.

Cel istotny oddania towaru na skład, poddania go w tym czasie obróbkom kupieckim polegającym na zmianie zewnętrznych cech, opakowania itp., a stanowiącym wyraz planowej, dostosowanej do układu rynku handlowego, inicjatywy dysponenta towaru, wchodzi w zakres wyższej formy tranzytu, a mianowicie handlu tranzytowego.

TRANZYT W ZNACZENIU HANDLOWYM. — HANDEL TRANZYTOWY

Handel tranzytowy, wieloraki w swych formach, stanowi bodaj najwyższą formę aktywności handlowej. Wymaga on bowiem dużego przygotowania fachowego, znajomości dwóch różnorodnych rynków, daje pole szerokiej inicjatywie, przynosząc w zamian prawdziwe korzyści gospodarstwu narodowemu.

Handel tranzytowy *(Transithandel)*, czyli dysponowanie towarem tranzytowanym, stanowi pośrednictwo handlowe kraju tranzytującego w wymianie towarowej pomiędzy krajami trzecimi. Miejscowa przynależność handlu tranzytowego zależy od miejsca osiedlenia kupca, zawierającego transakcję handlową, dotyczącą tranzytu.

To pośrednictwo handlowe przybiera różne formy, stosownie do stopnia aktywności kupca miejscowego.

Jeżeli transakcja handlowa, mająca w wyniku charakter tranzytu przez kraj kupca, zawarta zostaje na jego własny rachunek, to nosi ona miano „aktywnego handlu tranzytowego", kraj zaś — „aktywnego kraju tranzytującego". Odwrotnie, „pasywny handel tranzytowy" prowadzony jest w „pasywnym kraju tranzytującym" na rachunek kupca obcego.[7]

Aktywny handel tranzytowy, stanowiąc kupno towarów z za granicy i sprzedaż ich za granicę przy pośrednictwie nie tylko rynku

---

[7] Danker W., l. c.

handlowego i finansowego,[8] lecz także technicznego aparatu przewozowego, przeładunkowego i składowego kraju tranzytującego, poza dużymi zyskami bezpośrednimi, jakie przynosi, toruje drogę dla handlu zagranicznego kraju prowadzącego ten aktywny handel tranzytowy, gdyż ułatwia jednoczesne lokowanie własnych towarów na obcych rynkach, przy czym posługuje się przeważnie tym samym aparatem organizacyjnym i środkami przewozu morskiego. Obniża się przez to zarówno koszty towarów sprowadzanych, które mają być dalej sprzedane odbiorcy zagranicznemu, jak też ceny własnych towarów wywozowych. W dziedzinie korzyści dla przywozu krajowego, aktywny handel tranzytowy umożliwia nabycie szeregu produktów dla rynku miejscowego po cenach nieosiągalnych w innych warunkach dzięki rozsortowaniu nabytych masowo towarów (np. kawa na pniu, bawełna, rudy, owoce), z których gatunki niższe i odpadki zachować można dla kraju, tranzytując dalej za granicę gatunki wyższe lub w danej chwili najbardziej pożądane, co znowu daje pole dla rozwoju miejscowych giełd towarowych.

Nie miejsce tu na głębszą analizę tych wszystkich czynników, chodzi obecnie jedynie o podkreślenie doniosłości tego zagadnienia, wyższości aktywnego handlu tranzytowego nad ruchem tranzytowym tj. technicznym przesuwaniem towarów przez teren kraju tranzytującego, które momentalnie ulega zmianom zależnie od taniości konkurujących dróg przewozu, nie mając dostatecznej cechy stałości i organicznego związania z rynkiem krajowym.

Inną, mniej doskonałą formą takiej wymiany międzynarodowej jest pasywny handel tranzytowy, gdzie kupiec kraju tranzytującego występuje jedynie jako agent, dokonując transakcji kupna-sprzedaży, przewozu i obróbki kupieckiej towaru na zlecenie rzeczywistego dysponenta zagranicznego, importera lub eksportera z zaplecza. Uciekanie się do pośrednictwa państw trzecich w wymianie towarowej z zagranicą bywa wyrazem: a) trudności politycznych, wzbraniających bezpośredniej wymiany między dwoma krajami nieprzyjacielskimi (np. import polskich ziemniaków do Niemiec przez Belgię podczas wojny celnej polsko-niemieckiej, drewna z Litwy do Niemiec przez Belgię, Szwajcarię, Holandię i Danię), b) słabości kupiectwa krajowego, a sil-

[8] Tego rodzaju transakcja, powodująca przewóz towarów wprost z zagranicy do zagranicy, przeprowadzona przez kupca kraju trzeciego, nazywana jest w literaturze niemieckiej *Buchtransit* — „tranzytem książkowym" (np. prowadzona przez Hamburg sprzedaż i przewóz soli potasowych z Chile bezpośrednio do Afryki płd. lub siarki sycylijskiej na Wyspy Kanaryjskie, czy też międzynarodowe transakcje na Giełdzie Zbożowej w Liverpoolu).

nej pozycji rynku, którego komisowemu pośrednictwu oddaje się przeprowadzanie transakcyj, c) trudności wskutek ograniczeń walutowych, czyli niemożności nabycia w swym kraju dewiz ostatniego kontrahenta, co obecnie zdarza się najczęściej, zmuszając do posługiwania się pośrednictwem kraju, który tych trudności nie odczuwa, np. Anglii, Holandii.

W dobie obecnej, gdy system wymiany międzynarodowej jest coraz ściślej ujmowany w ramy dwustronnych umów rozrachunkowych, które wydają się być już nie doraźnym instrumentem unikania kryzysowych trudności walutowych, lecz trwałym systemem przyszłej międzynarodowej polityki handlowej,[9] pasywny sposób zakupu za pośrednictwem krajów trzecich, tranzytowych, traci na znaczeniu, sprawiając zbyt wiele trudności lub zgoła uniemożliwiając przeprowadzenie ich przez konto rozrachunkowe.

A zatem wysiłki państwa (jego kupiectwa i banków), które pragnie utrzymać lub stworzyć na swym szlaku tranzytowym rynek o trwałym znaczeniu międzynarodowym, będący centralą dyspozycji towarów tranzytowanych do krajów sąsiednich, iść winny w kierunku ujęcia pełnej inicjatywy w aktywnym handlu tranzytowanym przez własny rynek portowy, co zapewnia trwałe i oczywiste zyski nie tylko dla danego pańtwa, lecz również dla państw sąsiednich, korzystających z tranzytu, które zbyt wiele kosztuje samodzielne, bezpośrednie utrzymywanie stosunków handlowych ze wszystkimi kontrahentami zagranicznymi.

§ 2. WSPÓŁPRACA GDYNI I GDAŃSKA W DZIEDZINIE TRANZYTU

ELEMENTY DLA POZYSKANIA TRANZYTU

Badając warunki, decydujące o konkurencyjności portów Gdyni i Gdańska w obsłudze tranzytu lądowo-morskiego z zaplecza środkowej i południowo-wschodniej Europy, oraz morskiego z krajów bałtyckich, musimy się w obecnej chwili ograniczyć przede wszystkim do rozpatrzenia elementów decydujących o pozyskaniu ruchu tranzytowego. Handel tranzytowy, w ramach zakreślonych wyżej wymienionymi definicjami, występuje w naszych portach w minimalnych rozmiarach, gdyż brak nam do tej pory elementów kształtujących samodzielny rynek portowy, a więc w pierwszym rzędzie kupiectwa o światowym zasięgu inicjatywy handlowej, brak rynków towarowych i siły finansowej.

---

9 Wypowiadano się na ten temat na sesji Międzynarodowej Izby Handlowej w Paryżu w r. 1936 — Strzeszewski Stefan, „Nowe problematy we współczesnej strukturze międzynarodowych stosunków handlowych", *Ekonomista*, Warszawa, zesz. I, 1937.

Stały kontakt polskiego aparatu transportowego i przeładunkowego z zapleczem zagranicznym datuje się od 1926 r., kiedy to zakontraktowano pierwsze przesyłki rudy szwedzkiej dla Zakładów Witkowickich w Czechosłowacji, podważając w ten sposób monopol pośrednictwa Szczecina i żeglugi odrzańskiej. Te pierwsze przesyłki tranzytowe kierowane były wyłącznie przez Gdańsk. Aktywna rola Gdyni w obsłudze tranzytu datuje się dopiero od 1931 r., kiedy już aparat przeładunkowy i żeglugowy był dostatecznie rozwinięty, ażeby przyjąć udział w tego rodzaju transportach, które, jak wiadomo, wymagają szybkiej i starannej obsługi. Obok tranzytu czeskiego, portem gdańskim zaczyna się interesować od r. 1926 Rumunia, posługując się polskim szlakiem tranzytowym w ekspansji na rynki północno- zachodniej Europy. W r. 1933 porty polskiego obszaru celnego nawiązują stały kontakt z Węgrami, a w rok potem z Austrią. Następnie akwizycja tranzytowa posuwa się na rynki bałkańskie, a nawet sięga do Azji Mniejszej.

WSPÓŁZAWODNICY NASZYCH PORTÓW

Współzawodnictwo o zdobycie przewozów tranzytowych ze środkowej i południowo-wschodniej Europy rozgrywa się między trzema zasadniczymi grupami portów: polskimi, niemieckimi (Hamburg, Brema i Szczecin) oraz włoskimi (Triest, Fiume). Obok wymienionych grup portów, pewne znaczenie w obsłudze tranzytu czechosłowackiego i węgierskiego zdobyły sobie w ostatnich czasach porty jugosłowiańskie i czarnomorskie; z tej jednak strony, poza komunikacją szlakiem Dunaju, nie grozi nam na razie silniejsze współzawodnictwo. Na tle ostatnich zmian granic oraz kształtującego się nowego układu sił politycznych i gospodarczych w Europie środkowej, trudno stawiać konkretne wnioski co do przyszłego nasilenia współzawodnictwa lądowo-morskich szlaków tranzytowych.

W obsłudze ruchu tranzytowego o konkurencyjności danego szlaku i portu decydują jego walory komunikacyjne, sprowadzające się do szybkości i taniości przewozu lądowego, rzecznego i morskiego, oraz stopień technicznego i organizacyjnego uzbrojenia portu. Poza tym rolę grają tutaj względy personalno - organizacyjnego i uczuciowego związania portu z zapleczem.

ZADANIA BUDOWNICTWA KOLEJOWEGO W USPRAWNIENIU TRANZYTU

Nawiązując do stopnia przygotowania Gdyni i Gdańska w zakresie komunikacyjnym, poruszymy najpierw sprawę układu kolejowej sieci tranzytowej.

Mimo zaznaczającej się zasady przewagi elementu kalkulacyjnego w obiorze danej drogi przewozu i uznanej miary, iż 200-kilometrowa

rozpiętość długości konkurujących dróg tranzytowych nie odgrywa widocznej roli w obiorze trasy przewozu, należy zastanowić się, w jakiej mierze kolejowe szlaki tranzytowe, przecinające Polskę, zapewniają krótkość przewozu i które odcinki należy przystosować do tych celów. Szczególnie ostatnie lata (1936—1937) doświadczeń w zakresie walki między konkurującymi grupami portów o przewozy z zaplecza czechosłowackiego wykazały, że przy wysokich obrotach tranzytowych portów i powstającej w pewnej mierze dla Czechosłowacji trudności terminowych wysyłek zamorskich, element kosztów przewozu, przeważający w poprzednim okresie dekoniunktury, ustępował nieraz przed zagadnieniem szybkości i technicznej sprawności ekspedycji i transportu. Innym czynnikiem, skłaniającym do zbliżenia kilometrycznego portów z zapleczem, jest wzgląd obniżenia kosztów własnych przewozu, poprawiający naszą pozycję konkurencyjną, oraz ewentualność stworzenia nowej podstawy do przyszłych rokowań o podział umowny zaplecza pomiędzy współzawodniczące grupy portów, jak również do rewizji obowiązujących przed 1 października 1938 r. przepisów kierunkowych w taryfach związkowych.

Celowość usprawnienia polskiej sieci tranzytowej i kolejowej zrozumieć można w pełni, jeśli się przypatrzyć wykazom zasięgu kilometrycznego zaplecza kolejowego współzawodniczących portów, które kształtują się dla Gdyni i Gdańska wybitnie niekorzystnie. Oto np. Szczecin zarówno w stosunku do Gdyni, jak i Triestu, posiada najkrótsze połączenie kolejowe z całym niemal zapleczem czechosłowackim, bo aż po linię Sianki—Czop. Natomiast zasięg komunikacyjny Hamburga wyprzedza porty polskie i adriatyckie po równoleżnik i południk Ołomuńca. Do Triestu należy kilometrycznie zaplecze czechosłowackie na południe od równoleżnika Ołomuniec—Koszyce i na zachód od południka Sianek, cała dawna Austria, Węgry, zachodnia i środkowa Rumunia.

Jeżeli przyjąć średnią odległość kolejową portów polskich od ważniejszych miejscowości węgierskich za 100, to średnia odległość Triestu wypada 55, Szczecina 88, Hamburga 110. Tymczasem odległości, mierzone w linii powietrznej, poszerzają znacznie zaplecze portów polskich; wynika z tego, że linie komunikacji kolejowej Gdyni i Gdańska w wymianie z zapleczem środkowo-europejskim są dla nas szczególnie niekorzystne. Wskazuje na to stopień rozwinięcia trasy kolejowej w stosunku do powietrznej, który jest w komunikacji z Czechosłowacją i Węgrami najkorzystniejszy dla Szczecina (średnia 130%), dalej dla Hamburga (147,2%), Gdyni (149,7%), wreszcie dla Triestu (151,7%).

Reasumując przedstawiony materiał cyfrowy widzimy, że w zasięgu kilometrycznego zaplecza portów polskich w stosunku do współzawodniczących niemieckich i adriatyckich pozostaje jedynie obszar Rusi Podkarpackiej na wschód od linii kolejowej Sianki—Czop, pogranicze węgiersko-rumuńskie, północny Siedmiogród oraz górne dorzecze Seretu, Prutu i Dniestru. Te jednak obszary ciążą kilometrycznie do portów rumuńskich.

CHARAKTERYSTYKA DRÓG TRANZYTOWYCH

Najbliższa kilometrycznie i najkorzystniejsza dla Polski pod względem długości własnego przebiegu droga tranzytowa przez granicę polsko-rumuńską, a dalej przez Konstancę na Bliski Wschód i przez Giurgiu-Ruszczuk do krajów bałkańskich oparta jest o jedno tylko przejście graniczne: Śniatyń (Oraszeni); dopiero obecne rewizje granic rokują nadzieję na przyznanie Rumunii jednego więcej połączenia komunikacyjnego, a to przez Jasinę. Jedyny do tej pory czynny szlak komunikacyjny ze Śniatynia, który biegnie do portów drogą na Lwów—Warszawę, może ewentualnie iść od Przeworska z ominięciem Warszawy na Skarżysko—Łódź—Toruń.

Droga kolejowa od granicy polsko-rumuńskiej do Lwowa i od Przeworska do Warszawy jest jednotorowa i szczególnie w swej części środkowej, między Lwowem a stolicą, składa się z zygzakowatych, komunikacyjnie nieuzasadnionych odcinków, podobnie jak pomorska część trasy do portów, co znacznie przedłuża przebieg pociągów tranzytowych. Powyższy wzgląd winien być przyjęty przy planowaniu udoskonalenia wewnętrznej sieci kolejowej, gdyż pamiętać należy, że cały prawie tranzyt z Rumunii idzie tą drogą (część na Muszynę), jak również, że jest to w komunikacji z Lewantem najkrótsza trasa, prowadząca nad Morze Czarne. Planowanie skrócenia omawianej linii kolejowej winno być aktualne nawet wtedy, gdyby weszły na realne tory plany budowy kanału przez Dniestr—Prut w kierunku Dunaju, gdyż musimy stosować zasadę utrzymywania kilku uzupełniających się dróg komunikacyjnych, przystosowanych do transportu różnorodnych grup towarowych, podobnie jak to czynią kraje korzystające z tranzytu, które nie ograniczają się do usług jednej drogi tranzytowej, lecz dzielą swe ładunki między współzawodników. W imię tej samej zasady w interesie Polski leży zrealizowanie bezpośredniego połączenia kolejowego przez Rumunię z Bułgarią, a dalej z Turcją przez Adrianopol i z Grecją przez Nisz. Dotychczas przeszkodę w swobodnej komunikacji na tym szlaku stanowił brak mostu pomiędzy Giurgiu a Ruszczukiem, co zmuszało do niewygodnego przewozu towarów

promem. Plan budowy tego mostu powstał już w czasach przedwojennych; wówczas stanowić miał etap w montowaniu niemieckiej drogi na Bagdad. Po wojnie, mimo niezwykle korzystnych propozycji zainteresowanych rządów, Rumunia stroniła do końca ubiegłego roku od realizacji tego projektu. Obecnie prace prowadzone są bardzo intensywnie i uruchomienie mostu jest niedalekie.

ZADANIA KOLEI WOBEC PORTÓW P. O. C.

Również przy badaniu obecnych warunków komunikacyjnych w wymianie naszych portów z dawnym czechosłowackim zapleczem tranzytowym znajdujemy pewne zadania do spełnienia w dziedzinie budownictwa kolejowego. Przejścia graniczne w pasie górskim od Zwardonia po Woronienkę nie obsługiwały całości obrotów tranzytowych ich zagranicznego zaplecza geograficznego, a część transportów kierowana była na drogi zachodnie przez ówczesne przejścia graniczne Zebrzydowice lub Cieszyn.

W 1936 r. udział dróg przewozowych okręgu dyrekcji kolejowej wzrósł po stronie przywozu do 8% ogólnego tonażu tranzytowego, rejestrowanego na wszystkich przejściach granicznych polsko-czechosłowackich, gdy w tym samym czasie obroty wszystkich stacji granicznych dyrekcji koszyckiej stanowiły tylko 2,1% globalnego tranzytu w komunikacji z Czechosłowacją i jej dalszym zapleczem.

Podobnie w wywozie, sięgającym w 1936 r. 39,8-procentowego udziału okręgu koszyckiego, stacje pograniczne w jego obrębie obsługiwały jedynie 34,9% całości obrotów południowego zaplecza naszych portów. Przyczyna takiego stanu rzeczy leży w konwencjonalnych przepisach kierunkowych polsko-czechosłowackiej związkowej taryfy portowej. Trudno sobie wyobrazić praktyczność takiego układu komunikacyjnego; niektóre przejścia graniczne posiadały w ten sposób minimalne zaplecze (np. Zwardoń) i były skazane na wymarcie, inne sięgały daleko w sferę naturalnego zaplecza pozostałych stacji granicznych. Celem takich zarządzeń jest częściowo chęć zapewnienia szybkiej komunikacji na dogodniejszych szlakach przewozowych, głównie jednak odbija się tutaj polityka kolei czechosłowackich, które starają się mieć jak najdłuższy przebieg własny, który by zrównoważył wysoki kilometraż transportu przez terytorium Polski. Ten nienaturalny stan rzeczy należałoby usunąć przez stworzenie nowych, dogodnych, połączeń komunikacyjnych portów Gdyni i Gdańska z naszym pograniczem górskim, przede wszystkim ze stacją Leluchów (Orlow). Przejście to powinno mieć duże znaczenie komunikacyjne, gdyż stanowi jedyne na przestrzeni Karpat połączenie na Węgry przez Preszów—Koszyce; tędy również kierowane są transporty z północno-zachodniej Rumunii i Jugosławii przez Arad.

Tymczasem obecnie rozwinięcie trasy z Koszyc przez Leluchów do Gdyni jest w stosunku do odległości powietrznej najdłuższe w porównaniu z warunkami przewozu do innych portów (Hamburg 119%, Triest 120%, Gdynia 144,5%). W montowaniu skróconej drogi tranzytowej przez Muszynę pomocne było wybudowanie odcinka Brodnica—Sierpc—Płock. Stąd trasa wieść winna przez Kutno—Łódź—Skarżysko—Kielce na Tarnów—Nowy Sącz—Muszynę; brakuje obecnie bezpośredniego połączenia Kielc z Tarnowem. Bardziej korzystne ze względu na prostokierunkowość przebiegu będzie połączenie Tarnowa i Szczucina z Radomiem przez Ostrowiec. Wybudowanie brakujących odcinków będzie miało również doniosłe znaczenie dla Centralnego Okręgu Przemysłowego, który dotkliwie odczuwałby w przyszłości brak dogodnej komunikacji z Warszawą, a szczególnie z portami, gdyż te niewątpliwie przejmą znaczne sumy obrotów nowego centrum przemysłowego z zagranicą. Poza tym nie bez znaczenia będzie odciążenie magistrali węglowej i przesunięcie części strumienia tranzytowego ku środkowi kraju.

Wymienione wyżej dwa zadania, stojące przed Polską w dziedzinie przystosowania linii komunikacji kolejowej do potrzeb tranzytu, pokrywają się z interesami gospodarstwa narodowego w zakresie wewnętrznej polityki komunikacyjnej. Stanowi to korzystny układ rzeczy i winno być bodźcem do szybkiego wypełnienia powyższych projektów.

TECHNICZNA SPRAWNOŚĆ P. K. P.

Wady układu komunikacyjnego korygują koleje w miarę rozporządzalnych środków polityką taryfową oraz drogą technicznego usprawnienia obrotu. Dążenie do przyspieszenia przebiegu pociągów, unowocześnienia taboru i ograniczenia do minimum czynności manipulacyjnych, staje się rzeczą niezbędną w zabiegach około pozyskania bardziej cennych ładunków tranzytowych. Na dobro polskich władz kolejowych zapisać należy, że w ostatnich latach poniesiono wiele owocnych trudów około przyspieszenia i usprawnienia komunikacji kolejowej. W latach 1932 — 1937 wzrosła znacznie szybkość przebiegu pociągów towarowych, a to techniczna z 26,3 do 34,9 km/godz, handlowa zaś z 16,3 do 18,3 km/godz. Maksymalna szybkość techniczna pospiesznych pociągów towarowych waha się w granicach 35—60 km/godz.[10]

Zarządy kolejowe, uczestniczące w międzynarodowych taryfach dla komunikacji tranzytowej z portami Gdyni i Gdańska, ustalały wspólnie rozkłady jazdy bezpośrednich pociągów towarowych (np.

[10] Bissaga T., *Geografia gospodarcza Polski.* Warszawa, 1938, str. 143.

między Polską a Czechosłowacją od 1935 r.). Wszelkie odchylenia od normy przebiegu były ściśle badane, dzięki czemu zdołano znacznie zredukować ilość opóźnień.

Uwzględniając tendencję do przyciągnięcia na nasz lądowo-morski szlak tranzytowy ładunków cenniejszych, drobnicowych, należy iść dalej w kierunku podniesienia sprawności komunikacji, gdyż towar ten zwraca większą uwagę na szybkość przebiegu, aniżeli na groszowe różnice frachtu kolejowego. Koleje polskie czeka przede wszystkim zadanie ostatecznego rozwiązania zagadnienia wagonów zbiorowych, dla uruchomienia których przygotowuje się specjalne postanowienia taryfowe już od 1935 r.; próby organizowania transportów zbiorowych, podejmowane przez poszczególnych ekspedytorów lub linie żeglugowe, nie dały zadowalających rezultatów. Ujęcie transportów zbiorowych w ścisłe ramy organizacyjne da możność osiągnięcia przesyłek według art. 1 (towary wszelkiego rodzaju) czechosłowacko-polskiej taryfy portowej.

Celem zainteresowania odległego zaplecza bałkańskiego naszym aparatem tranzytowym należy postawić do dyspozycji eksporterów dostateczną ilość kontejnerów dla przewozu jarzyn, owoców południowych itp., które dalej byłyby bez przeładunku portowego wysyłane do portów zachodnio-europejskich, a przede wszystkim skandynawskich. Stworzenie szerszych podstaw dla obsługi tranzytowej wymiany państw bałkańskich i naddunajskich ze skandynawskimi wymaga realizacji często w Polsce poruszanego projektu uruchomienia trajektu Gdynia—Karlskrona.

§ 3. ŻEGLUGA MORSKA A TRANZYT

ŻEGLUGA MORSKA A POTRZEBY TRANZYTU

Zagadnienie odpowiedniego sharmonizowania pracy żeglugi morskiej z potrzebami tranzytu jest znacznie trudniejsze, aniżeli odpowiednie przysposobienie jakichkolwiek innych środków komunikacyjnych. O ile bowiem przewóz kolejowy, a przeważnie również wodny śródlądowy podlega suwerennej zwierzchności państwa w zakresie polityki taryfowej i sprawności komunikacyjnej, o tyle zagadnienie wysokości frachtów morskich, a nawet w pewnym sensie układu sieci linii żeglugowych jest średnią wielu różnorodnych wpływów wywieranych przez armatorów państw zainteresowanych. Ponieważ w normalnych warunkach tranzyt posługuje się danym portem i aparatem komunikacyjnym z nim związanym wyłącznie dla czysto handlowych przesłanek, przeto właśnie na podstawie wykazanego stopnia wykorzystania przez niego linii żeglugowych konkurujących portów można najlepiej osądzić, o ile dany zespół żeglugowy jest ekonomiczny i czy wobec tego racjonalnie służy

potrzebom handlu zagranicznego kraju macierzystego. Szczególnie w obecnych warunkach konkurencyjnych portów polskich, gdy jeszcze handel tranzytowy nie ma widocznego wpływu na przyciągnięcie transportów, zagadnienie to zyskuje na przejrzystości.

KIERUNKI TRANZYTU IDĄCEGO PRZEZ GDYNIĘ

Niemal całość obrotów tranzytowych kierowanych przez Gdańsk jest wymieniana z krajami basenu bałtyckiego i portami Morza Północnego. Natomiast w Gdyni, ze względu na powiązanie w tym porcie linii dalekosiężnych, koncentrują się ładunki kierowane z lub do krajów zamorskich. I tak w 1937 r. na 126 519,2 tony importowego tranzytu czechosłowackiego przez Gdynię, 40% przybyło z krajów europejskich, z tego 16% z basenu bałtyckiego i Niemiec, dalej 26,9% z Ameryki (przeważnie ze Stanów Zjednoczonych), 3,2% z Afryki, 9,7% z Azji (prawie wszystko z Indii Holenderskich) oraz drobne ilości z Australii. Powyższe proporcje należy przyjąć ze sporym *grano salis,* gdyż odnośnie 1/5 towarów nie można było ustalić kraju nadania przesyłki; tę część należałoby prawdopodobnie zapisać przede wszystkim na dobro przywozu z krajów europejskich. Zaznaczyć należy, że powyższa statystyka ujmuje kraje nadania i przeznaczenia towarów, a nie miejsca produkcji i ostatecznej konsumcji, czyli oddaje należycie zasięg oddziaływania linii żeglugowych opartych o Gdynię i trampów tam zawijających, w obsłudze tranzytu do zaplecza.

Układ rynków docelowych, zabierających tranzyt z Czechosłowacji przez Gdynię jest zupełnie różny, niż podany wyżej, odnośnie importu z morza. Mianowicie w 1937 r. na ogólną sumę 51 045,2 tony, zaledwie 2,4% wywozu skierowano przez nasz port do krajów europejskich (z tego 95% poza basen Bałtyku), ponadto 14,9% do Ameryki (głównie do Stanów Zjednoczonych oraz Argentyny), minimalne transporty do Afryki, a przeważającą część, bo 82,7% do Azji (Japonii i Chin).

Bliższą analizę układu rynków korespondujących w tranzycie węgierskim przez Gdynię pomijamy, gdyż posiadane zestawienia są zbyt ogólnikowe. W każdym razie można postawić tezę, że przeważająca część tego tranzytu rozprowadzana jest na rynki bałtyckie i północno-zachodniej Europy. Przywóz z innych części świata (w grę wchodzi tu wyłącznie niemal Ameryka Północna) jest nieznaczny, jakkolwiek ogólna wartość produktów lokowanych i sprowadzanych przez Węgry z zamorskich rynków ma swoją wagę. Tranzyt austriacki kierowany był przede wszystkim na rynki bałtyckie, dalej do Afryki, w drobnym procencie pochodził ze Stanów Zjednoczonych

i Argentyny. Kraje bałkańskie, posługujące się Gdynią w nieznacznym jedynie stopniu, sprowadzają przez ten port produkty ze Stanów Zjednoczonych (Jugosławia) i z Anglii, a wysyłają do Niemiec (Grecja).

UDZIAŁ RYNKÓW POZAEUROPEJSKICH W TRANZYCIE PRZEZ GDYNIĘ

Godna podkreślenia jest ewolucja tranzytu przez Gdynię, w którym udział rynków pozaeuropejskich stale wzrasta. I tak, gdy w 1934 r. przywóz tranzytowy do Czechosłowacji pochodził w 48% z obcych kontynentów, to w 1937 r. udział ten wzrósł do 60%; podobnie w wywozie tranzytowym skierowano z tego zaplecza do krajów pozaeuropejskich w 1934 r. 83%, a w 1937 r. już 97,6% towaru. Powyższa tendencja pokrywa się z linią ewolucyjną obrotów zamorskich polskiego handlu zagranicznego, który wzrósł w przywozie pod względem wagi z 14.0% w 1929 r. do 17,2% w 1937 r., a pod względem wartości z 22,8% do 35,1%; w wywozie polskim ewolucja ta postępuje znacznie szybciej, gdyż udział rynków pozaeuropejskich wzrósł w latach 1929—1936 pod względem wagi z 1,1% do 5,9%, a pod względem wartości z 4,0% do 14,2%. W tych ogólnych obrotach Polski z obcymi kontynentami dominującą rolę spełnia Gdynia, która w 1936 r. wywiozła 78,38%, a przyjęła 72,62% wymienionego tonażu, co raz jeszcze obrazuje znaczenie dla tego portu sieci linii dalekosiężnych.

UDZIAŁ TRANZYTU W OBROTACH GDYNI

Jeżeli przyjąć tonaż wywozu polskich produktów na rynki pozaeuropejskie w 1936 r. za 100, to z uwzględnieniem tranzytu czechosłowackiego do tych krajów notowanego w 1937 r., wskaźnik w r. 1937 wzrasta na 108,5%, a jest zapewne jeszcze wyższy; przy przywozie odpowiedni wskaźnik wynosi za czas badany 113,3%. Tranzyt z innych krajów zaplecza lądowego powiększa ten stosunek w nikłym stopniu.

Niemałe znaczenie dla zatrudnienia naszych linii zaoceanicznych ma tranzyt morski, skoncentrowany w Gdyni, która w przywozie na Bałtyku rozdziela kilka tysięcy ton wysokocennego ładunku, pochodzącego głównie ze Stanów Zjednoczonych, Argentyny, Brazylii, Meksyku, Afryki, Palestyny, Włoch, Hiszpanii i portów zachodnio-europejskich, a przeznaczonych dla Łotwy, Litwy, Estonii, Finlandii, Szwecji, Niemiec i Gdańska. Wywóz tych krajów przez Gdynię jest znacznie mniejszy, a kierowany jest przede wszystkim do Stanów Zjednoczonych, Argentyny, Brazylii, Palestyny i Włoch. Widać z powyższego, iż zachowane są te same relacje wymienne w obu kierunkach tranzytu morskiego.

GDYNIA PORTEM ZBIORCZO-ROZDZIELCZYM

Rozwinięcie przez Gdynię czynnej roli jako portu zbiorczo - rozdzielczego nad południowo - wschodnim Bałtykiem jest uzależnione od uznania jej za port zasadniczy przez możliwie dużą liczbę konferencji. Obecnie Gdynia korzysta z tego przywileju w ramach 6 konferencji: a) północno - atlantyckiej w wywozie i przywozie, b) daleko-wschodniej w wywozie, c) australijskiej w wywozie, d) zachodnio-indyjsko-transatlantyckiej w wywozie do części portów, objętych konferencją, e) południowych portów Stanów Zjednoczonych w wywozie, f) południowo-amerykańskiej w wywozie.

Tranzyt morski jest szczególnie czuły na sprawę poziomu frachtów morskich w przewozach z danych portów zasadniczych. Element wysokości frachtów morskich jest również niezmiernie ważny przy kalkulacji tranzytu lądowo-morskiego, ale tym niemniej konkurencyjna pozycja danego portu może być zrównoważona szeregiem innych korzystnych usług, przede wszystkim ceną transportu kolejowego.

GDYŃSKI RYNEK FRACHTOWY

Poziom frachtów morskich kształtuje się na ogół mniej korzystnie na Bałtyku niż na Morzu Śródziemnym. Ogólnie wyczuwa się taką tendencję kształtowania się ceny usług morskich, która w nieznacznym stopniu uprzywilejowuje porty Morza Północnego i Bałtyku przed śródziemnomorskimi w komunikacji ze Stanami Zjednoczonymi; poziom frachtów w wymianie z Ameryką Południową jest mniej więcej taki sam w północnej i południowej Europie, natomiast ostatnio wymieniona część kontynentu jest wyraźnie uprzywilejowawana w przewozach do Afryki i na Wschód. Wymienione elementy kalkulacyjne wpływają w dobitny sposób na kształtowanie się ruchu tranzytowego w poszczególnych portach konkurencyjnych.

Bardzo znaczne różnice frachtowe na korzyść portów czarnomorskich i adriatyckich występują przy przewozach z portów Europy północno-zachodniej, ze szkodą dla komunikacji bałtyckiej; szczególnie od 1937 r. frachty z Morza Czarnego spadły tak dalece, że zupełnie przekreślają konkurencyjność łamanego kolejowo-morskiego szlaku tranzytowego z Rumunii przez porty polskie do Holandii czy Danii. Ilustrują ten stan np. dane z listopada 1937 r.: fracht za 1 t śledzi z Rotterdamu do Gałaczu sięgał 16 fl. hol., podczas gdy z Rotterdamu do Gdyni wynosił o 2 fl. hol. więcej, do czego należy doliczyć fracht kolejowy i koszty przeładunku w porcie.[11]

[11] *Buletinul Maritim al Dunarei,* Gałacz, 1937.

Podobnie porty nasze nie potrafią sprostać konkurencyjności drogi przez Morze Śródziemne, ani też szlaku dunajcwego do zachodniej Europy przy wywozie zboża rumuńskiego. Sytuacja powyższa jest o tyle trudniejsza, że w akcji akwizycyjnej na terenie Rumunii liczyć się należy z narodową polityką popierania własnych portów morskich i rzecznych.

UKŁAD TONAŻU POWROTNEGO W GDYNI

Obok bezpośrednich różnic frachtów morskich na konkurencyjność danych kierunków transportu wpływa stopień równowagi tonażu powrotnego. Silna przewaga tonażu wykorzystanego przy wyjściu z portów Gdyni i Gdańska w porównaniu ze stopniem zużytkowania pojemności statków na wejściu zaczyna w ostatnich latach maleć, do czego niewątpliwie przyczynia się również obsługa tranzytu kierowanego do zaplecza. Niemniej stosunek ten utrzymuje się na poziomie 7:1. W portach niemieckich sytuacja jest odwrócona, np. w Hamburgu stopień wykorzystania pojemności statków jest dwukrotnie wyższy na wejściu, niż wyjściu. Na tej podstawie możemy wnosić, że z punktu widzenia interesów żeglugi morskiej dla portów polskich większe znaczenie posiada wzmożenie przywozu tranzytowego, podczas gdy dla Hamburga ważniejsze jest forsowanie wywozu tranzytowego, zarówno z zaplecza lądowego, jak i państw nadbałtyckich.

OBROTY HAMBURGA

Najpoważniejszym konkurentem Gdyni w zakresie uzbrojenia żeglugowego jest Hamburg, który w 1936 r. posiadał 139 linii regularnych z 8 142 odjazdami oraz 8 400 odjazdami trampów, co daje połączenia z blisko 2 000 portów. W Hamburgu, podobnie jak to zaobserwowaliśmy odnośnie Gdyni, zaznacza się ewolucja ruchu towarowego w kierunku coraz intensywniejszej obsługi wymiany zaoceanicznej, będąca wynikiem akcji planu 4-letniego, opartego na zasadzie clearingu z krajami surowcowymi. Dzięki temu Hamburg oraz Brema skupiają przesyłki tranzytowe kierowane za ocean, oddając obsługę ruchu bliskosiężnego innym portom krajowym, np. Szczecinowi, który, mimo wysiłków, utrącany zakulisowymi wpływami Hamburga, nie zdołał dłużej utrzymać u siebie jedynej posiadanej linii żeglugowej amerykańskiej.

KONKURENCYJNOŚĆ TRIESTU

O ile Hamburg jest groźnym naszym konkurentem z tego względu, że dysponuje takim układem linii żeglugowych, do jakiego zmierza Gdynia, o tyle Triest pracuje na innej płaszczyźnie, dążąc do monopolizacji obsługi tranzytowej w wymianie z basenem Morza Śródziemnego oraz z Bliskim i Dalekim Wschodem, co też w wysokim stopniu osiąga.

Niemniej podkreślić należy, że Triest zwrócił ostatnio baczną uwagę na wzbogacenie połączeń regularnych z portami Morza Północnego i Bałtyku, przeznaczając na te szlaki nowoczesne motorowce i rozbudowując kombinowane taryfy dla komunikacji między portami czarnomorskimi i Bliskiego Wschodu a Bałtykiem z przeładunkiem w Bari. Celem tych posunięć jest wyeliminowanie cudzego pośrednictwa (około 45%) na drodze morskiej i w tranzycie łamanym przy wymianie z krajami północnymi.

Powyższe ambicje żeglugi włoskiej zamierza sparaliżować Rzesza, która równolegle rozbudowuje własne połączenia morskie z portami włoskimi, a szczególnie z Triestem. Tak więc Rzesza pragnie wyeliminować dotychczasową pozycję kluczową Triestu w niemieckim przywozie ze Wschodu; niemałą rolę grają tu zapewne również ambicje kontrolowania tranzytu idącego przez Adriatyk z Europy środkowej, a nawet z byłej Austrii.

Wyżej cytowane przeobrażenia w polityce żeglugowej Włoch i Niemiec zagrażają rozwijającemu się w naszych portach tranzytowi morskiemu z krajów bałtyckich do portów śródziemnomorskich, jak również części tranzytu z zaplecza środko-europejskiego, które przy obecnym niekorzystnym układzie frachtów może uznać drogę przez Triest do portów północno-zachodnich, a przez nie do zaoceanicznych, za korzystniejszą od dotychczas wykorzystywanych szlaków lądowo-morskich przez porty bałtyckie.

KONKURENCYJNOŚĆ GDYNI I GDAŃSKA

Widzimy więc, że dotychczasowy układ sieci żeglugowej portów polskiego obszaru celnego, jak też poziom frachtów z portów bałtyckich nie dają Gdyni i Gdańskowi dostatecznych walorów dla przyciągnięcia tranzytu. Gdy państwa współzawodniczące dysponują dostatecznymi środkami na usprawnienie polityki żeglugowej, szeroko uwzględniającej interesy tranzytu, u nas cały ciężar wyrównania wad układu sieci kolejowej, braku żeglugi śródlądowej, wysokich cen usług przeładunkowych i składowych oraz pewnych braków wyposażenia portu, np. urządzeń do przepompowywania olei, wreszcie drogiej a niedość częstotliwej komunikacji morskiej, spoczywa na polityce taryfowej P. K. P., które z największym trudem potrafią osiągnąć dostateczną rentowność przewozów tranzytowych. Odbywa się to ze szkodą dla elastyczności polityki akwizycyjnej, która jest zmuszona wiązać ekspedytorów i producentów z zaplecza systemem zniżek kontyngentowych, podczas gdy np. Rzesza udziela zniżek pozataryfowych doraźnie od każdego transportu. Niemcy mogą sobie pozwolić na stosowanie systemu nieprawdopodobnych ulg taryfowych zarówno pod względem ich wysokości,

jak i zróżniczkowanego systemu płatności, gdyż wynikłe z tego tytułu straty równoważą innymi bezspornymi zyskami gospodarstwa narodowego, wynikłymi z przewozu morskiego na własnych statkach, a przede wszystkim z rozwiniętego handlu tranzytowego szeregiem artykułów, których dyspozycja spoczywa na rynkach towarowych Hamburga czy Bremy.

HANDEL TRANZYTOWY W OBCYCH PORTACH

Brak miejsca nie pozwala na głębszą analizę elementów, które ukształtowały zachodnio-europejskie rynki portowe — takie, jak Hamburg, Antwerpia, Rotterdam czy Londyn — dla handlu tranzytowego.

Z konieczności ograniczymy się do podania ogólnych przykładów, jak dalece wpływa rola handlowa Hamburga, Londynu i Rotterdamu na kontrolowanie strumienia europejskiej wymiany towarowej.

Czechosłowacka statystyka handlu zagranicznego za 1936 r. wykazuje, iż Europa uczestniczyła w przywozie tego kraju w 65,7%, jeśli przyjąć za podstawę obliczeń wartości towarów według krajów produkcji. Natomiast grupując wartość przywozu według pośrednictwa handlowego, otrzymujemy 75,2%, czyli niemal o 10% wyższy udział Europy. W czechosłowackiej wymianie z krajami trzecimi pośredniczy handlowo przede wszystkim Hamburg, gdzie wartość handlu tranzytowego na rzecz Czechosłowacji wyniosła w 1936 r. 203 348 tys. kor. w przywozie i 61 363 tys. kor. w wywozie na morze, dalej Brema z 246 141 tys. kor. przywozu, w mniejszych rozmiarach Holandia, Triest, Anglia.

Dowodem tego, jak dalece Hamburg dysponuje pod względem handlowym czechosłowackim tranzytem, jest fakt, że czechosłowacka strefa wolnocłowa w tym porcie bierze minimalny udział w tranzycie importowym z morza, gdyż te dobra, typowe dla hamburskiego rynku towarowego, przechodzą przez składy prywatne lub zarządu portowego. Są to towary kolonialne, korzenie, owoce południowe i inne, produkty zwierzęce, oleje, tłuszcze, drzewo egzotyczne, żywica, bawełna i wyroby, len, konopie i juta, wełna, kauczuk, metale i szereg innych. Ze swej strony kupiec hamburski nabywa od eksportera czechosłowackiego i dalej wysyła na własny rachunek cukier, zboże, wyroby bawełniane i wełniane, szkło i wyroby, produkty żelazne, artykuły chemiczne i inne.

Jest rzeczą oczywistą że tego rodzaju centrum handlu tranzytowego wiąże zaplecze silniej, aniżeli nasze porty, dysponujące wyłącznie niemal bronią taryf kolejowych.

HANDEL TRANZYTOWY W ANGLII

W Anglii udział wartościowy handlu tranzytowego w ogólnych obrotach zagranicznych wynosił w 1935 r. 12,7% tj. 161,2 miliona funtów.[12] Stały spadek udziału zagranicy w wywozie wyrobów angielskich krzyżuje się z rosnącym udziałem handlu tranzytowego. Dzięki temu dyspozycja tranzytu pomaga aktywizacji bilansu handlowego z poszczególnymi krajami, co jest szczególnie ważne, gdyż Anglia jako kraj wierzycielski jest zawsze narażona na deficyty wywozowe.

Wartość przywozu do Polski, który był kontrolowany przez rynek angielski, wyniosła w 1936 r. 45 129 500 zł, wywozu zaś 115 646 000 zł. W ten sposób handel tranzytowy stanowił w 1936 r. 31,8% przywozu z Anglii, a 52,1% wywozu kierowanego do tego kraju. Wpływy Anglii w dysponowaniu zamorską wymianą Polski stale wzrastają, co wskazuje, że bynajmniej nie usamodzielniliśmy się przez ograniczenie pośrednictwa Hamburga, lecz że przeszliśmy pod kontrolę innych zachodnio - europejskich portów, głównie Londynu i Rotterdamu.

Wzrost angielskiego handlu tranzytowego zasadza się na swobodzie obrotu towarowego i płatniczego. Anglia kontroluje w wysokim stopniu zamorską wymianę krajów północno-europejskich (nawet Niemiec) w następujących grupach towarów: zbożu, mące, środkach żywności, mięsie, produktach mleczarskich, owocach, jarzynach, towarach kolonialnych, bawełnie, wełnie, nasionach oleistych, skórach i futrach, kauczuku, sierści, chemikaliach, olejach, żywicy.

HANDEL TRANZYTOWY W ROTTEDAMIE

Wybitnie tranzytowym portem jest Rotterdam, głównie dzięki położeniu węzłowemu u ujścia Renu, Mozy i Skaldy. Dzięki temu obroty tranzytowe Rotterdamu stanowiły w 1936 r. 70% przywozu z morza i 75% wywozu na morze.[13] Uznać należy, że sumy tranzytu zatrzymującego się na składach portowych są kontrolowane i dysponowane przez miejscowe kupiectwo; w roku badanym przybyły z zagranicy na składy tranzytowe 2 547 903 tony towarów, wyszło za granicę 1 448 105 ton. Ponadto do tonażu, będącego przedmiotem holenderskiego handlu tranzytowego, zaliczyć należy część towarów, które weszły warunkowo do obrotu wewnętrznego, oraz nieuwzględniony tranzyt książkowy.

---

[12] *The Board of Trade Journal*, London, 17. II. 1938 r. — Danker W. Dr., „Der Transit-Handel Englands", *Wirtschaftsdienst*, Hamburg, 1936, str. 1381.

[13] Greup, „Holland als Durchgangsland", *Deutsche Bergwerks - Zeitung*, Düsseldorf, 24. IX. 1937. — *Jahresbericht der Industrie - und Handels - Kammer*, Bremen, 1935.

Przykładem tego, jak dalece krzyżuje się międzynarodowa dyspozycja towarów, jest rola, jaką Rotterdam spełnia w kierowaniu częścią niemieckiej wymiany zagranicznej, mimo że Hamburg i Brema są tak ważnymi centrami samodzielnej wymiany handlowej z krajami surowcowymi. Otóż holenderski handel tranzytowy dysponuje znaczną częścią niemieckiego wywozu żelaza, stali, chemikaliów, tłuszczy roślinnych, benzyny, produktów naftowych, maszyn i dźwigów; natomiast w przywozie sprzedaje Rzeszy obce lub kolonialne owoce świeże, konserwy, bawełnę, towary drogeryjne, gumę, kapok, miedź, cynę, tłuszcze roślinne, ropę, gazolinę, tran, glicerynę, skóry i futra, towary kolonialne, cukier, napoje alkoholowe.

Mimo iż rozwinięcie systemu dwustronnej wymiany handlowej znacznie osłabiło rozmiary holenderskiego handlu tranzytowego, to jeszcze obecnie tamtejsze kupiectwo potrafi narzucić trzecim stronom swe pośrednictwo w wymianie przez udostępnienie kredytu na niezwykle korzystnych warunkach.

§ 4. ROLA PORTU W ROZWOJU HANDLU TRANZYTOWEGO

CECHY PORTU WYJŚCIOWEGO I KOŃCOWEGO

Powyższe przykłady dały dostateczne pojęcie o roli zachodnio-europejskiego portu nietranzytowego, tj. wyjściowego lub końcowego, w dysponowaniu drogami i formami międzynarodowej wymiany: charakteryzuje go rozbudowana w mieście portowym sieć firm handlowych, trudniących się przywozem, wywozem i handlem tranzytowym z zagranicą, oraz giełdy i banki powołane specjalnie do finansowania wymiany towarowej z zagranicą. W porcie nietranzytowym port i miasto stanowią jedną całość; port jako zespół technicznych urządzeń przeładunku i przechowywania towarów jest instrumentem aktywności jego nadbudowy organizacyjnej — miasta portowego, jako samodzielnego ośrodka handlu importowego, eksportowego i tranzytowego.

KORZYŚCI PŁYNĄCE Z HANDLU TRANZYTOWEGO

Handel tranzytowy, który oczywiście stanowi zwykle wtórny element aktywności miasta portowego,[14] po krajowym handlu importowym i eksportowym, jest niemniej ważnym czynnikiem podtrzymującym go lub uzupełniającym; te dwa zadania są równie ważne i korzystne i wymagają zrozumienia ich doniosłości. Tam bowiem, gdzie istnieje opozycja krajowych kół producentów wzbraniająca ułatwienia samego obrotu tranzytowego przez swój kraj albo też rozwinięcia

[14] Z wyjątkiem portów wybitnie tranzytowych, jak Rotterdam, Antwerpia, Triest, Hamburg przed 1871 r.

handlu tranzytowego aktywnego czy pasywnego w obawie o konkurencyjność produktów krajowych na rynkach obcych, błędem byłoby poddanie się głosom krytyki.

Stawianie przeszkód tranzytowi mija się z celem, gdyż towar, który musi przejść tranzytem przez terytorium obce, zawsze znajdzie drogę zastępczą przez inne państwo i rynek zbytu osiągnie.

Stąd celowym jest walczyć o przewóz wymienionych dóbr przez własne terytorium, a celem uniknięcia strat z racji zbyt niskich kosztów tranzytu — ująć inicjatywę handlu tranzytowego, co umożliwi racjonalne kalkulowanie cen usług i zwiąże trwale zagraniczne zaplecze z rynkiem portowym. Kupiec bowiem przenosi ponad bezpośredni zysk z niskiego kosztu przewozu na szlaku konkurencyjnym z dalekiego rynku, możność osobistego obejrzenia i nabycia partii towaru na bliskim, poważnym rynku; grając na zwyżkę ceny, nabędzie partie większe, oddając część towaru na skład w porcie i poddając zwykłym w danej gałęzi towarów manipulacjom. Również w wywozie tranzytowym z krajów zaplecza do zamorskich, otwierają się dla zagranicznego producenta większe możliwości w lokowaniu produktów na bliskim rynku portowym sąsiedniego kraju tranzytowego, przez co unika on angażowania swego kredytu w skomplikowaną procedurę szukania bezpośrednich rynków zbytu i daleką wysyłkę, co bez porównania łatwiej przychodzi poważnej, o międzynarodowym znaczeniu, organizacji handlowej rynku portowego, wiążącego interesy kraju własnego i sąsiednich.

SIŁY KSZTAŁTUJĄCE PRACĘ PORTU

Port stanowi strukturę gospodarczą w najwyższym stopniu powikłaną, gdzie zazębiają się wielorakie elementy pracy obrotowej, kształtujące ogólne ceny pracy portu — jedne będące wprost wyrazem kosztów rzeczywistych (opłaty portowe), inne kształtujące się na wolnym rynku podaży i popytu ładunku (frachty morskie) lub tonażu własnego statków (frachty rzeczne), inne wreszcie dostosowane do konkurencyjności współzawodniczących środków obrotu (frachty kolejowe z rzecznymi).

POLITYKA PORTOWA

Te różnorodne elementy pracy obrotowej portu poddawane są dwom, często sprzecznym, planowym czynnikom organizacyjnym: polityce portowej prywatno-gospodarczej i społeczno-gospodarczej, oraz ogólno-państwowej polityce gospodarczej, będącej z kolei funkcją stawiającej sobie różne bezpośrednie cele polityki handlowej, komunikacyjnej, przemysłowej i pracy, a która — *last not least* — związana jest względami polityki

gospodarczej państw, z których wymianą zagraniczną pragnie swój port związać.

Polityka gospodarcza portu nastawiona społecznie, iść winna w parze z ogólno-państwową polityką gospodarczą: celem jej jest poddanie wszystkich możliwości przeładunkowych i pracy rynku portowego korzyściom harmonijnego rozwoju gospodarstwa narodowego i podniesienie aktywnych pozycji usług w bilansie płatniczym.

Natomiast polityka portowa prywatno-gospodarcza nie zna tych granic; jej celem wyłącznym jest osiągnięcie rentowności i wzmożenie pracy technicznej portu oraz ilości zawieranych transakcji handlowych, zmierza zatem do wyłącznie egoistycznego celu rozwoju portu i jego rynku oraz skupienia na nim aktywnych sił gospodarczych zaplecza.

Wymienione dwie siły kształtujące port odpowiadają dwom teoretycznie pojętym, wytworzonym przez nie oddzielnie typom portów: portów służących jako narzędzie techniczne obrotu inicjatywie wychodzącej z zaplecza, która ten port buduje i daje mu zatrudnienie stosownie do swych zamierzeń, oraz portów, które znaczenie swe zawdzięczają kwalifikacjom zawodowym ludności portu, kształtującej rynek portowy, jako teren swej pracy.

Typem portu, zawdzięczającego swe znaczenie centralnej polityce gospodarczej państwa w zupełności od niej zależącego, był w czasach przedwojennych Triest, ekspedycyjny port monarchii austriacko-węgierskiej, połączony przez długi czas z zapleczem jedną linią kolejową, odczuwający na swych obrotach zmienność gabinetowej polityki gospodarczej, która — nastawiona przede wszystkim na politykę agrarną i system ochrony celnej[15] — nie mogła zagwarantować swemu portowi, pozbawionemu zupełnie własnej organizacji handlowej i tradycji kupieckiej, pełnego, równomiernego rozwoju.

Odwrotnie, studiowanie historii rozwoju Hamburga, który siłę swą opierał na tak chętnie przez niemieckich pisarzy podkreślanym duchu hanzeatyckiej przedsiębiorczości, fachowości, solidności kupieckiej i zdolności samostanowienia, uczy, jak, mimo na ogół niekorzystnych warunków, spychany z wielkich szlaków oceanicznych, potrafił Hamburg w ciągu wieków zdobyć i utrwalić swą pozycję międzynarodowego rynku handlowego.

Obydwa przykłady — Triestu i Hamburga — są w obecnych warunkach zbyt jaskrawe. Rola handlowa miast portowych typu Hamburga sprzed roku 1871, tj. daty włączenia do obszaru celnego

---

[15] Oetjen H., *Die Hafenkonkurrenz Hamburg—Triest*, Heidelberg, str. 48.

Rzeszy, w dobie obecnej koordynacji interesów poszczególnych miast i dzielnic w ramach ogólnej polityki gospodarczej państwa zmalała w tym sensie, że utraciły one swe dominujące stanowisko w decydowaniu o losach handlu zagranicznego zaplecza, na co pozwalały dawne formy monopolistycznych rynków handlowych u wylotu rzecznych szlaków komunikacyjnych.

ZADANIA PAŃSTWA I INICJATYWY PRYWATNEJ

Niemniej historia Triestu i Hamburga uczy, że tam, gdzie powstać ma samodzielny rynek portowy, który winien prowadzić racjonalny handel zamorski, a szczególnie związać trwale zewnętrzny ruch towarowy obcych krajów zaplecza z własnym szlakiem tranzytowym, zejść się muszą w harmonijnej współpracy dwa omówione elementy: ogólno-państwowa polityka gospodarcza i inicjatywa prywatna sfer handlowych miasta portowego, jak przykłady tego od XV w. dały Lizbona, Antwerpia, Amsterdam, Marsylia, Londyn.

Zadaniem państwa jest w ramach ogólnej polityki gospodarczej finansowanie kosztów inwestycji technicznych portu, umożliwianie taniego przewozu towarów tranzytowych; natomiast jedynie prywatnogospodarcza polityka portu jest powołana do stworzenia silnego rynku portowego i posiadania pełnej inicjatywy w dziedzinie polityki i rozwoju techniki komunikacyjnej, tam bowiem jedynie powiązany być może interes prywatnego przedsiębiorcy i kupca z elastycznymi i wielostronnymi czynnikami kształtującymi centra wymiany międzynarodowej.

MGR STANISŁAW GRABSKI

UZUPEŁNIAJĄCE UBEZPIECZENIE PRZYWOZU

§ 1. OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA UBEZPIECZEŃ

ROLA UBEZPIECZEŃ TRANSPORTÓW W ŻYCIU GOSPODARCZYM

Rozwój życia gospodarczego, zwłaszcza na odcinku handlu morskiego, uczynił z ubezpieczenia transportowego czynnik niezbędny dla pełnego wywiązania się z zobowiązań przyjętych w międzynarodowych transakcjach handlowych niezależnie od losów, jakim ulega transportowany towar. Gwarantują to polisy asekuracyjne, zapewniające wyrównanie wszelkiego rodzaju strat i szkód, jakie w czasie każdej podróży — jakąkolwiek drogą się ona odbywa — mogą się wydarzyć.

Wśród ubezpieczeń transportowych na pierwszy plan wysuwają się ubezpieczenia morskie, gdyż transport morski odbywa się na trasie bezwzględnie najważniejszej, zwykle najdłuższej, a także najbardziej niebezpiecznej. Jednakże towary wywożone i przywożone muszą poza drogą morską odbyć i inną podróż, mianowicie towar musi być przywieziony z głębi kraju do portu morskiego, jak i wywieziony z portu w głąb kraju. W czasie tych tzw. transportów u z u p e ł n i a j ą c y c h towar jest narażony, tak samo jak w czasie podróży morskiej, na mniejsze lub większe niebezpieczeństwa; od powstałych stąd strat należy się uchronić przez odpowiednie ubezpieczenia.

Zależnie od rodzaju transportów, które uzupełniają transport morski, mamy do czynienia z ubezpieczeniami transportów rzecznych, kolejowych i samochodowych. Transporty samolotowe należą jeszcze do rzadkości, w czasach obecnych bowiem stosowanie samolotów jako środka przewozowego dla towarów napotyka na trudności ze względów technicznych i jest zbyt kosztowne, toteż na razie nie mają one jeszcze racji bytu.

UBEZPIECZENIE TRANSPORTÓW RZECZNYCH, KOLEJOWYCH I SAMOCHODOWYCH

Przyjrzyjmy się więc bliżej zagadnieniu ubezpieczeń transportów rzecznych, kolejowych i samochodowych.

Przy wywozie transporty uzupełniające stanowią mniej ważny czynnik, aniżeli przy przywozie, w zasadzie bowiem punktem wyjścia przy wywozie jest załadowanie towaru na statek, przy przywozie natomiast wyładowanie towaru w miejscu przeznaczenia, a więc nie tyl-

ko w porcie przeznaczenia, lecz u konsumenta lub odbiorcy w kraju. Statek w porcie kraju wywożącego bada towar, jaki przyjmuje (w niektórych nawet wypadkach przy pomocy zaprzysiężonych rzeczoznawców), po czym w razie prawidłowego załadowania nieuszkodzonego i zdrowego towaru, odpowiadającego wymaganiom umowy handlowej, towarzystwa asekuracyjne wystawiają polisy transportowe, a na ich podstawie banki udzielają akredytyw z polecenia odbiorców zagranicznych. Transporty uzupełniające z głębi kraju do portu nadawczego nie stanowią więc ciągłości transportu. Transport z kraju do portu jest rzeczą zupełnie odrębną i odbywa się na ryzyko eksportera, który towar ubezpiecza, o ile nie chce być narażony na jakiekolwiek straty. Charakteru międzynarodowego nabiera transport, wynikający z wywozu, dopiero od chwili, kiedy towar znajdzie się na statku morskim, kiedy zostanie wystawiony i przyjęty konosament, który świadczy już o międzynarodowym charakterze transportu, a ponadto stanowi podstawę do różnych innych czynności kupieckich (kredytowych, asekuracyjnych i in., wynikających z umowy handlowej).

Inaczej jest przy przywozie. Transakcja handlowa w pojęciu międzynarodowym nie jest jeszcze ukończona z chwilą wyładowania towaru w porcie kraju przywożącego, chyba że towar sprzedany został tylko *cif* port przeznaczenia, a nie *loco* miejsce odbiorcy w głębi kraju. Ale nawet w pierwszym wypadku umowa handlowa kończy się dopiero z chwilą odbioru towaru w porcie przez importera, toteż należy zawsze zbadać, jak daleko pokryte jest przez ubezpieczenie ryzyko transportu, czy aż do miejsca ostatecznego przeznaczenia, czy też tylko do portu kraju przywożącego. Nie tylko bowiem eksporter, ale także i importer zależny jest od kredytu bankowego, a banki muszą mieć pewność, że w razie jakiejkolwiek szkody pretensje ich zostaną zaspokojone przez asekurację, dopóki importer towaru nie wykupi. Jeżeli natomiast importer z kredytu nie korzysta i nie jest zależny od banków, to przecież cel jego nie jest jeszcze osiągnięty z chwilą nadejścia towaru do portu. Musi on odebrać towar w dobrym i nieuszkodzonym stanie u siebie w składzie, a między portem a jego składem jest jeszcze większa lub mniejsza przestrzeń, którą towar przez niego zakupiony musi przebyć, zanim wejdzie w jego posiadanie. Musi więc zbadać, czy polisa transportu morskiego kryje tylko ryzyko do portu, czy też aż do miejsca przeznaczenia, w którym towar ma być odebrany. Jeżeli więc towar jego ubezpieczony jest tylko do portu wyładowania, to — chcąc uniknąć ewentualnych strat — musi ubezpieczyć go na transport między portem a miejscem przeznaczenia. Toteż ubezpieczenia transportów rzecznych, kolejowych i samochodowych traktować należy pod kątem widzenia przywozu.

BEZPIECZEŃSTWO TOWARU W MAGAZYNIE

Nie zawsze towary przywożone zostają od razu po nadejściu statku do portu przeznaczenia przeładowane na barki lub statki rzeczne, koleje lub też samochody ciężarowe w celu odbycia dalszej podróży. Różne czynności, wynikające z umów handlowych oraz z ustawodawstwa krajowego, powodują, że towar po nadejściu do portu musi być oddany do magazynu. Przede wszystkim clenie towaru wymaga, by przez jakiś czas pozostał on w porcie; dalej — nie zawsze od razu są do dyspozycji importera środki lokomocji, uskuteczniające transport w głąb kraju; następnie importerowi może zabraknąć na razie pieniędzy na wykupienie towaru w bankach, które są powiernikami zagranicznego dostawcy. Szereg innych więcej lub mniej ważnych momentów decyduje również o czasie dostarczenia towaru do miejsca wyznaczonego przez odbiorcę.

Zachodzi więc pytanie, czy towar taki w czasie pozostawania w magazynach portowych nie jest również narażony na jakiekolwiek niebezpieczeństwo i na jakie? Otóż na pierwszy plan wysuwa się niebezpieczeństwo pożaru, a poza tym, choć nie we wszystkich, to w każdym razie w wielu wypadkach, niebezpieczeństwo włamania i połączonej z tym kradzieży. Zależnie od tego, na które z tych niebezpieczeństw narażony jest towar, należy go ubezpieczyć przed grożącymi szkodami i stratami, jakie ponieść by mógł właściciel lub osoby trzecie, posiadające na towarze prawa majątkowe. Zachodzi więc konieczność zawarcia ubezpieczenia tzw. składowego, które by, zależnie od konieczności, pokrywało ryzyko ognia lub też ognia i kradzieży z włamaniem łącznie. Niebezpieczeństwa kradzieży nie trzeba się obawiać tylko wówczas, jeżeli towar znajduje się w miejscach specjalnie strzeżonych przez organy policyjne, celne lub specjalne instytucje, trudniące się strzeżeniem poszczególnych odcinków portowych. Nie potrzeba obawiać się kradzieży i wtenczas, gdy towar, ze względu na swe rozmiary lub też wagę, nie może się stać przedmiotem łupu, np. bawełna w wielkich belach, metale, kamienie, parowozy, wagony, oraz wszelkiego rodzaju wielkie i ciężkie przedmioty, które w praktyce nie mogą paść ofiarą złoczyńcy.

§ 2. ISTOTA UBEZPIECZEŃ

WARUNKI UBEZPIECZENIA SKŁADU

Ubezpieczenia składowe zawiera się dopiero wówczas, gdy się okaże, że polisa, wystawiona na transport morski do portu przeznaczenia, nie pokrywa ryzyka składowania. Polisy morskie bowiem bardzo często zawierają tzw. klauzulę składowania w porcie przeznaczenia. Klauzula ta jest jednak-

że ograniczona co do czasu, obowiązuje bowiem przeważnie na przeciąg 15 dni, rzadziej na czas dłuższy. Jeżeli natomiast polisa morska klauzuli składowania nie zawiera, to wówczas winien importer lub osoby trzecie, mające prawa majątkowe na towarze importowanym, zawrzeć ubezpieczenie składowe, i to na okres co najmniej jednego miesiąca. To samo winien uczynić ten, którego towar chroniony jest od niebezpieczeństw w czasie składowania na podstawie klauzuli składowania, wynikającej z polisy morskiej, o ile termin przewidziany tą klauzulą upłynie, a towar jeszcze nie zdołał opuścić magazynów portowych. W razie gdyby ubezpieczenie składowe zawarte na jeden miesiąc nie wystarczało z powodu przedłużania się okresu składowania, polisa składowa winna być prolongowana, i to znów na dalszy miesiąc, termin jednomiesięczny bowiem jest dla ubezpieczenia składowego terminem minimalnym, tj. towarzystwa ubezpieczeniowe biorą w zasadzie okres taki za podstawę do obliczania premii asekuracyjnej i nie udzielają żadnych zwrotów, chociażby towar przed jego upływem wyszedł z magazynu portowego. Z chwilą wyjścia towaru z magazynu kończy się ubezpieczenie składowe, a towar zaczyna transport rzeczny, kolejowy lub samochodowy i chroniony jest odnośnymi ubezpieczeniami, zawartymi na podstawie ogólnych warunków asekuracyjnych, dostosowanych do niebezpieczeństw, jakie grożą w czasie przewozu poszczególnymi środkami przewozowymi.

RODZAJE NIEBEZPIECZEŃSTW

Jakiego rodzaju są te niebezpieczeństwa? Zacznijmy od transportu rzecznego, tj. na rzekach, jeziorach i kanałach, a więc drogach wodnych śródlądowych, oddanych do publicznej nawigacji.

Niebezpieczeństwa te dadzą się podzielić na dwie zasadnicze kategorie:

1) niebezpieczeństwa, wynikające z katastrof i zjawisk żywiołowych,
2) niebezpieczeństwa partykularne, nie mające ani bezpośredniej ani pośredniej styczności z wypadkami katastrofalnymi lub elementarnymi.

Do pierwszej kategorii zalicza się szkody, spowodowane pożarem, piorunem, burzą, wichurą, eksplozją, zderzeniem się statków lub barek, ich wywróceniem się i zatonięciem. Tylko te niebezpieczeństwa i im podobne pokrywane zostają polisami transportowo-rzecznymi, o ile zawarte są na zasadzie ogólnych warunków ubezpieczeń transportów rzecznych. Na podstawie szczególnych warunków mogą być pokryte także szkody drugiej kategorii, a więc takie, jakie wydarzyć się mogą ładunkowi bez powstania niebezpieczeństw, należących do kategorii

pierwszej; są nimi: kradzież, manko bez względu na przyczynę, zamoczenie wodą rzeczną lub deszczem, połamanie i potłuczenie przewożonych przedmiotów, wyciek towarów płynnych itp. Oczywiście przy rozszerzeniu ubezpieczenia na ryzyko tej kategorii, czy to częściowo czy całkowicie, podwyższa się odpowiednio premię asekuracyjną, zależnie od tego, jakie ryzyko do ubezpieczenia włączono na zasadzie warunków szczególnych. Ryzyko drugiej kategorii pokryte jest także na podstawie warunków ogólnych, o ile szkody tej kategorii są bezpośrednim wynikiem niebezpieczeństw kategorii pierwszej. Jeżeli przy przewozie szkła wskutek raptownego osadzenia statku lub barki na mieliźnie część szkła się potłucze, to szkoda taka podlega wynagrodzeniu ze strony towarzystwa asekuracyjnego na podstawie ogólnych warunków ubezpieczeniowych, tj. nawet wówczas, gdyby ryzyko potłuczenia nie było objęte warunkami szczególnymi. Jeżeli natomiast szkło zostanie potłuczone tylko wskutek kołysania się statku, lub wskutek jakiejś innej okoliczności, nie mającej nic wspólnego z wypadkami, należącymi do pierwszej kategorii niebezpieczeństw, to straty stąd wynikłe podlegają tylko wówczas odszkodowaniu, o ile ryzyko takie zostało uwzględnione w warunkach szczególnych. Do ryzyka pierwszej kategorii należy również tzw. awaria wspólna, w wyniku której towar, tak samo jak statek, partycypuje w kosztach ratownictwa lub w kosztach związanych z odwróceniem grożącego niebezpieczeństwa; udział w tych kosztach jest proporcjonalny, tzn. w stosunku wartości towaru do wartości statku. Ustalenie tego stosunku nazywa się dyspaszą.

SZKODY I STRATY POWSTAŁE WSKUTEK SIŁY WYŻSZEJ

Do ubezpieczenia nie mogą być włączone: szkody i straty powstałe wskutek działań wojennych, powstań, rozruchów, rozporządzeń władz, rekwizycji, konfiskat, dokonywanych przez władze; szkody poniesione w następstwie obejścia przepisów przywozowych lub wywozowych, w szczególności zaś wskutek fałszywej deklaracji celnej oraz sprzeniewierzenia kierownika statku lub też załogi. Towarzystwo ubezpieczeniowe nie odpowiada również za szkody, spowodowane wadliwym zapakowaniem lub załadowaniem, samozapaleniem, samozepsuciem, wynikającym z naturalnej właściwości przedmiotów, wreszcie za szkody, wynikające z wpływów atmosferycznych lub wyrządzone przez robactwo albo gryzonie. Jednakże szkody powstałe wskutek działań wojennych, mogą być pokryte na podstawie odrębnego ubezpieczenia od tzw. ryzyka wojny. Często zdarza się, że wskutek różnych wydarzeń w czasie transportu powstają poza szkodami bezpośrednimi także straty pośrednie, a więc np. materialne czy majątkowe, wynikłe z opóźnienia do-

stawy, w następstwie czego nastąpić może odmowa przyjęcia towaru przez odbiorcę, raptowny spadek cen na dany towar, umowne procenty karne za zwłokę itp. Tego rodzaju straty nie są objęte ubezpieczeniem.

W ubezpieczeniach rzecznych odrębny przedmiot ubezpieczenia stanowi tzw. klauzula lodowa. Według ogólnych warunków ubezpieczeniowych towarzystwo asekuracyjne nie odpowiada za szkody i straty, wynikłe z powodu ruszenia lodów lub zamarznięcia wód, jak również za koszty wydatkowane w celu uchronienia ładunku od niebezpieczeństwa podróży w porze zimowej. Za porę zimową należy u nas uważać zasadniczo okres od 1 listopada do 1 marca, a o ile warunki atmosferyczne się tak składają, także ponad ten termin. Jednakże trudno nieraz przewidzieć nagłe nadejście mrozów. Zdarza się często, że statek lub barkę, wypływającą przy najpiękniejszej pogodzie, zaskakuje po drodze mróz, zanim zdołają one dotrzeć do miejsca przeznaczenia. Władze wodne nie zdążą na czas zamknąć żeglugi na rzekach, tak że statki i barki znaleźć się mogą nagle w okowach lodowych. Toteż w obliczu możliwości takiego niebezpieczeństwa towarzystwa asekuracyjne wprowadziły klauzulę lodową dla transportów, które rozpoczęły podróż przed nastaniem mrozów i przed zamknięciem żeglugi rzecznej. Na skutek tej klauzuli, której zastosowanie pociąga za sobą wzrost premii asekuracyjnej o 50%, wynagradza się nadzwyczajne koszty żeglugi, jak opłata w porcie schronienia, zwrot kosztów za pomoc przy holowaniu do portu zimowego, koszty uwolnienia statku z lodu w celu doprowadzenia go do portu schronienia, oraz koszty lichtowania i odciążenia statku z towaru z powodu niskiego stanu wody, lecz tylko wtedy, o ile koszty te należą do awarii wielkiej i przypadają na towar. Klauzula lodowa nie przewiduje natomiast w żadnym wypadku odpowiedzialności za nadzwyczajne koszty, poniesione na rzecz właściciela statku jako dodatek do frachtu pod określeniem „koszty przeleżenia" *(Ueberliegungsgelder)* lub „koszty zimowania" *(Winterzuschlag)*, jak pilnowanie statku i towaru, odrąbywanie lodu itp. Klauzula lodowa może zostać wymówiona z terminem trzydniowym, lecz tylko odnośnie tych transportów, które nie wyruszyły jeszcze w drogę.

KONIECZNOŚĆ UBEZPIECZEŃ RZECZNYCH

Jak wynika z powyższego, warunki ubezpieczeń transportów rzecznych są bardzo elastyczne; ograniczone pokrycie według warunków ogólnych może być rozszerzone albo uzupełnione warunkami szczególnymi lub też klauzulami. Zadowolenie się pierwszymi lub korzystanie z drugich zależne jest przede wszystkim od rodzaju towaru, będącego przedmiotem transportu, a poza tym od trasy, jaką transport odbywa, od pory roku

i wreszcie od wysokości premii asekuracyjnej, która wzrasta w miarę rozciągania pokrycia na różne dodatkowe rodzaje ryzyka na podstawie warunków szczególnych.

Ubezpieczenia transportów rzecznych są daleko konieczniejsze i ważniejsze, aniżeli ubezpieczenia transportów kolejowych i samochodowych, transporty rzeczne bowiem kryją w sobie daleko wiecej niebezpieczeństw i narażają właściciela towaru na częstsze i większe straty, aniżeli transporty lądowe. Mają one jednakże to do siebie, że fracht rzeczny jest daleko tańszy od frachtu kolejowego i samochodowego, choć w ostatnich czasach fracht samochodowy wykazuje tendencję wybitnie zniżkową i stwarza już bardzo poważną konkurencję dla transportów rzecznych.

TRANSPORTY KOLEJOWE

Przesyłki przewożone koleją podlegają zasadniczo ogólnym warunkom ubezpieczeń odnoszących się do transportów kolejowych. Według tych warunków zakres odpowiedzialności towarzystw ubezpieczeniowych niewiele się różni od zakresu odpowiedzialności przy ubezpieczeniach transportów rzecznych, i tutaj bowiem asekuracja odpowiada za wydarzenia żywiołowe, jak ogień, eksplozja, piorun, trzęsienie ziemi, powódź, następnie wszelkiego rodzaju zderzenia i katastrofy kolejowe, wreszcie zaginięcie, kradzież, grabież i nieuczciwość lub przewinienie pracowników kolejowych, o ile są one przyczyną szkód w przewożonych towarach. A więc nie tylko straty, wywołane nieszczęśliwymi wypadkami, podlegają restytucji, lecz także spowodowane innymi zjawiskami. Z powyższych rodzajów ryzyka można jednakże niektóre wyłączyć, co oczywiście powoduje obniżenie premii asekuracyjnej i tym samym wpływa na kalkulację kosztów transportu, a w rezultacie na kształtowanie się cen i zysku importera. Wszelkiego rodzaju inne szkody, tzw. partykularne, jakie powstać mogą niezależnie od wyżej wymienionych, mogą być — tak jak przy ubezpieczeniach transportów rzecznych — włączone do ubezpieczenia w formie warunków szczególnych. Te dodatkowe rodzaje ryzyka muszą być jednakże w polisie dokładnie wymienione.

Przy ubezpieczeniach transportów kolejowych premie asekuracyjne są znacznie niższe, aniżeli przy innego rodzaju transportach. Polega to na tym, że towarzystwa ubezpieczeniowe w drodze regresu do Polskich Kolei Państwowych mogą w większości wypadków rewindykować wypłacone odszkodowania. Jest to wprawdzie procedura bardzo długa i mozolna, lecz kończy się zwykle pozytywnie dla towarzystw ubezpieczeniowych. Jeżeli więc towarzystwa ubezpieczeniowe otrzymają tą drogą zwrot wypłaconych odszkodowań, wówczas pre-

mie asekuracyjne stanowią *de facto* wynagrodzenie za poniesione trudy, zwrot różnych kosztów oraz *quasi* odsetki za wyłożone pieniądze z tytułu odszkodowania. Toteż każdy, kto ubezpiecza towar podczas transportu kolejowego, winien, w razie stwierdzenia szkody, wstrzymać się od udzielenia władzom kolejowym pokwitowania z odbioru towaru lub co najmniej uczynić odpowiednie zastrzeżenie (o ile nie wniesie od razu formalnej reklamacji), a następnie winien prawa do kolei zcedować na rzecz towarzystwa ubezpieczeniowego z chwilą otrzymania od niego wynagrodzenia, przysługującego mu na zasadzie polisy. Zaniedbanie tego ważnego obowiązku może pociągnąć za sobą odmowę wypłaty odszkodowania ze strony towarzystwa ubezpieczeniowego.

ODPOWIEDZIALNOŚĆ PRZY TRANSPORTACH SAMOCHODOWYCH

Przy transportach samochodami ciężarowymi odpowiedzialność towarzystw ubezpieczeniowych jest bardziej ograniczona, aniżeli przy ubezpieczeniach poprzednio wspomnianych, ponieważ na zasadzie ogólnych warunków obejmuje ona tylko ryzyko ognia, katastrofy samochodowej oraz udowodnionego rabunku. Ryzyko kradzieży zwykłej może być do ubezpieczenia włączone na podstawie odpowiedniej wzmianki w polisie, lecz za 50-procentową dopłatą do składki zasadniczej. Szkody partykularne natomiast włącza się do ubezpieczenia tylko w wyjątkowych wypadkach, a to ze względu na zły stan dróg, narażający towar, przewożony samochodami ciężarowymi, na różne drobne uszkodzenia, nie mające nic wspólnego z jakąkolwiek katastrofą samochodu. Z rozwojem transportów samochodowych można się liczyć dopiero w razie ulepszenia całej sieci dróg, przeznaczonych dla ruchu samochodowego.

KLAUZULA „OD SKŁADU DO SKŁADU“ — STWIERDZANIE WAGI

Pozostają jeszcze do uwzględnienia dwie zasadnicze kwestie, odnoszące się do wszelkiego rodzaju transportów dodatkowych przywozu. Do każdego z wymienionych rodzajów ubezpieczeń może być włączona tzw. klauzula „od składu do składu“ *(Haus zu Haus Klausel)*. Na podstawie tej klauzuli asekuracja nie wygasa przy końcowym punkcie środka lokomocyjnego, lecz dopiero po złożeniu towaru w ostatecznym miejscu przeznaczenia, w którym nawet, zgodnie ze szczególnymi warunkami polisy, jeszcze przez pewien czas towar ubezpieczony jest od ognia.

Druga kwestia, to sprawa stwierdzania wagi przy oddawaniu towaru importowanego do transportu dodatkowego. Towar przewożony barkami, statkami, koleją lub samochodami towarzystwa asekuracyj-

ne ubezpieczają tylko wówczas, o ile waga towaru nadanego jest urzędowo stwierdzona. Redukcja wagi z powodu kradzieży, wycieku lub innego manka mogła była już nastąpić na statku w czasie transportu morskiego do portu przeznaczenia, byłoby więc rzeczą niesłuszną, gdyby za to manko miało odpowiadać towarzystwo ubezpieczeniowe, które przyjęło w pokrycie ryzyko transportu dodatkowego; toteż urzędowa waga towaru nadanego do transportu w głąb kraju przesądza z góry kwestię odpowiedzialności asekuracyjnej i usuwa wszelkie wątpliwości pod tym względem dla towarzystw, udzielających ochrony ubezpieczeniowej towarom transportowanym z portu przeznaczenia do ostatecznego celu podróży.

Oto krótka charakterystyka dodatkowych ubezpieczeń przewozowych przywozu w głównych ich zarysach. Niestety, sfery zainteresowane dla zagadnień tych okazują zbyt mało zrozumienia, nie rozpatrują i nie segregują różnych rodzajów ryzyka, na jakie poszczególny towar może być narażony, i dlatego często zupełnie błędnie i niecelowo ubezpieczają swój towar, co w konsekwencji pociągać musi za sobą straty zamiast ochrony przed nimi.

TADEUSZ NOWACKI

GWARANCJE I UBEZPIECZENIA KREDYTÓW WYWOZOWYCH, JAKO INSTRUMENT POMOCY HANDLOWEJ W OBROCIE ZAMORSKIM

§ 1. UBEZPIECZENIE KREDYTÓW WYWOZOWYCH W OGÓLNOŚCI

ROLA UBEZPIECZEŃ KREDYTOWYCH W HANDLU ZAGRANICZNYM

Technika handlu zamorskiego, zwłaszcza między odległymi rynkami zbytu i zakupu, w swej strukturze opiera się w pierwszym rzędzie na czynniku zaufania między kontrahentami lub też ich reprezentantami powierniczymi, jak bank, ekspedytor, makler okrętowy, przedstawiciel handlowy itp. Interwencja czynników publicznych w systemie handlu międzynarodowego, wynikająca z powojennych fluktuacji politycznych, spowodowała powstanie licznych barier i przeszkód w międzynarodowej wymianie handlowej, zwiększając ryzyko zapłaty za dostarczony towar lub ryzyko spłaty kredytu towarowego. Poza tym w okresie powojennym na całym świecie miały miejsce liczne perturbacje w dziedzinie jakości i odpowiedzialności handlowej poszczególnych firm. Wiele starych firm upadło, powstało wiele nowych, nie posiadających tradycji, a co za tym idzie i „adresu", które to słowo oznacza w języku handlowym firmę zdolną do pełnienia funkcji powierniczych w stosunku do odległego klienta. Zmiany te wywołały szereg zaburzeń w dziedzinie ustalonego przed wojną tradycjonalnego systemu zaufania, a — co za tym idzie — wpłynęły na obniżenie moralności kupieckiej, tym samym również zwiększając ryzyko kredytu towarowego we wszelkich jego formach. Ponieważ handel międzynarodowy w wielu wypadkach utożsamia się z pojęciem kredytu towarowego — polityka handlowa wielu państw poszukiwała lekarstwa na zmniejszenie tego ryzyka. Jednym z takich środków są gwarancje i ubezpieczenia kredytów wywozowych. Również i Państwo Polskie od roku 1927 rozważało sprawę wprowadzenia u siebie tych nowoczesnych form pomocy handlowej w obrocie zewnętrznym. W okresie kryzysu w handlu światowym w latach 1930—1934 sprawa gwarancji i ubezpieczeń kredytów wywozowych nie była aktualna, — obecnie zaś ponownie weszła w fazę rzeczowych studiów, poprzedzających prawdopodobnie stworzenie odpowiednich organizacji finanso-

wych. W związku z powyższym w krótkim streszczeniu staramy się podać najważniejsze cechy zagadnienia, zaopatrzone uwagami, które naszym zdaniem mogą mieć pewien posmak aktualności.

RYZYKO KREDYTOWE

W systemie gospodarki kredytowej zagadnienie ryzyka kredytowego występuje nagminnie jako stały współczynnik wszelkich operacji, mających za podstawę tę lub inną formę kredytu. Celem polityki kredytowej każdej instytucji finansowej jest skurczyć to ryzyko do minimum lub całkowicie wyeliminować ten czynnik z kalkulacji handlowej. Cel ten na ogół nie daje się osiągnąć. Ryzyko kredytowe da się określić bądź jako niewypłacalność dłużnika w terminie, bądź jako nieprzewidywane zmiany w stopniu odpowiedzialności tego dłużnika w czasie trwania wierzytelności, bądź też jako całkowita nieściągalność pretensji, wykazana już po użyciu wszelkich środków prawnych w stosunku do dłużnika. Ryzyko kredytowe — to z jednej strony współczynnik omyłki w rachubach kredytodawcy co do oceny dobrej woli i odpowiedzialności materialnej dłużnika, z drugiej zaś strony czynnik losowy, zależny od warunków społecznych i politycznych, na który obie strony wchodzące w stosunek kredytowy nie mają wpływu. Pierwszy z tych czynników nosi nazwę normalnego ryzyka kredytowego, drugi — ryzyka politycznego.

Próby rozłożenia tego ryzyka kredytodawcy w drodze ubezpieczenia i reasekuracji na szereg czynników gospodarki narodowej i międzynarodowej datują się z drugiej połowy zeszłego wieku, przy czym do ostatnich lat co jakiś czas były ponawiane. Ciągłej i nieprzerwanej działalności zakładu ubezpieczeń od ryzyka kredytowego, rozprzestrzeniającej się chociażby na okres lat kilkunastu — nie udało się jeszcze nigdy osiągnąć.

W najogólniejszej formule ubezpieczenie kredytu ma za zadanie pokryć wierzycielowi straty wynikłe z niewypłacalności dłużnika. Ubezpieczeniu takiemu podlegać może zarówno kredyt towarowy, jak i finansowy. Za osobne działy ubezpieczeń kredytu uważać należy asekurację kredytu hipotecznego oraz ubezpieczenie dobrej likwidacji pretensji, wynikających z tytułu najmu lub dzierżawy *(Mietkreditversicherung).*

Ojczyzną ubezpieczeń kredytu finansowego jest Wiedeń, gdzie w ósmym dziesiątku ubiegłego stulecia powstała pierwsza w dziejach gospodarczych instytucja tego typu. Ojczyzną ubezpieczeń kredytu towarowego jest Anglia, i to już w okresie powojennym.

Brak ciągłości w operacjach ubezpieczeń ryzyka kredytowego, kilko- i kilkunastoletnie przerwy, zachodzące w egzystencji tej gałęzi gospodarki finansowej w rozmaitych krajach, wytłumaczyć można szeregiem przyczyn. Stwierdzić należy, że kalkulację ubezpieczeniową, opartą o normalne działanie prawa liczb wielkich — zastosować można jedynie do tzw. normalnego ryzyka kredytowego, wynikającego wyłącznie ze zmiany kwalifikacji stanu materialnego i dobrej woli dłużnika, przy istnieniu trwałości warunków gospodarczych, społecznych i politycznych, określanych dziś często ogólnym mianem koniunktury.

Ryzyko „polityczne“, obejmujące zjawiska społeczne i „żywiołowe“ rozgrywające się poza wierzycielem i dłużnikiem, jak np. wojny, trzęsienia ziemi, powodzie, moratoria, administracyjne zakazy wypłat zagranicznych itp. — na ogół nie może stanowić przedmiotu kalkulacji handlowej ubezpieczalni kredytów. Ryzyko polityczne, posiadające nieraz decydujący wpływ na sposób rozwiązania umowy ubezpieczeniowej między ubezpieczalnią a asekurowanym, zasadniczo już nie może być przedmiotem takich umów i z reguły bywa z nich eliminowane.

W ryzyku kredytowym w praktyce czynnik ryzyka „normalnego“ od „politycznego“ nie da się oddzielić, gdyż wypadki rozgrywające się na terenie życia społecznego i politycznego zawsze mogą mieć wpływ na dobre lub złe zakończenie stosunku kredytowego. Stosunek tych dwóch czynników ryzyka kredytowego, ich wzajemna proporcja decyduje o tym, czy ryzyko kredytowe może podlegać ubezpieczeniu, czy nie. Jeśli tylko udział ryzyka „politycznego“ w ryzyku kredytowym przekroczy pewien, minimalny zresztą w praktyce, odsetek — nie dający się wyeliminować w drodze umowy — ryzyko kredytowe nie nadaje się do ubezpieczenia. Tym się tłumaczy, że ubezpieczenie kredytu jako rodzaj ubezpieczeń może istnieć i prosperować jedynie w unormowanych i ustabilizowanych warunkach gospodarczych, na które świadoma wola człowieka, chociażby w postaci administracji publicznej — nie wywiera bezpośredniego wpływu. Nie może bowiem być ubezpieczenia od skutków gospodarczych zależnych od zastosowania świadomej woli ludzkiej. Dlatego też ubezpieczenie kredytu rozwijało się najlepiej w atmosferze i warunkach liberalnej i wolnohandlowej polityki gospodarczej. W ramach zaś gospodarki ściśle etatystycznej jest ono bezprzedmiotowe.

RYZYKO KREDYTU HANDLOWEGO

W okresie powojennym ubezpieczenia kredytu ściśle finansowego znikły całkowicie z widowni światowego życia gospodarczego. Nie próbowano ich nawet nigdzie wskrzeszać — opierając się na doświadczeniu przedwojennym, kiedy już stwierdzono, że obniżenie etyki kupieckiej i dobrej woli u ubezpieczonych dłużników uniemożliwia prowadzenie tego typu ubezpieczeń.

Natomiast powstały na gruncie angielskim ubezpieczalnie kredytu towarowego, jako instrument dumpingu kredytowego przy wywozie towarów.

Powszechne dążenie wszystkich prawie państw do osiągnięcia maksymalnego wywozu, przy jednoczesnej pauperyzacji i skurczeniu zdolności nabywczej wycieńczonych przez okres wojny rynków, wywołało również powszechną emulację w handlu zagranicznym w kierunku opanowania rynków odbiorczych, a jednym z najpotężniejszych środków w tej walce był i jest kredyt — częściej towarowy, rzadziej finansowy.

W wyniku tej konkurencji w dużej mierze zainteresowane były rządy poszczególnych państw, na których działalność w zakresie popierania wywozu wywierały wpływ niekorzystne stosunki wewnętrzne w postaci zaniku produkcji, zmniejszonej siły podatkowej gospodarstwa, bezrobocia itp. Toteż rządy wystąpiły pierwsze z inicjatywą poparcia aktywności eksporterów przez umożliwienie im dumpingu kredytowego. Inicjatywa ta poszła przede wszystkim w kierunku zmniejszenia eksporterowi ryzyka związanego z udzielaniem kredytu towarowego zagranicznemu odbiorcy. Tak powstały rządowe gwarancje kredytów wywozowych w Anglii w roku 1920 *(Trade Facilities Act)* przez powołanie do życia w ramach Ministerstwa Handlu specjalnego *Export Credit Guarantee Department*'u, dotowanego znaczną sumą 25 miln. funtów. Początkowo *Department* ten gwarantował wywozowi 40% ryzyka kredytu zagranicznego, w roku zaś 1926 udział rządu w ryzyku tym podniesiono w niektórych wypadkach do 75%. Gwarancje te obejmowały zarówno normalne ryzyko „handlowe", jak i ryzyko „polityczne", przy czym tendencją polityki wymienionego *Department*'u było raczej popieranie dużych transakcji wywozowych, przy których moment kredytowy zawierał dużą przymieszkę ryzyka „politycznego". Tendencja ta sprawiła, że ryzykiem zagranicznego kredytu towarowego zainteresowały się towarzystwa ubezpieczeniowe, których działalność wówczas była ożywiona, i podjęły na własne ryzyko akcję ubezpieczeń kredytów wywozowych we własnym zakresie i na własny rachunek, usiłując oczywiście całkowicie wyeliminować ze swych operacji czynnik ryzyka „politycznego".

Wzory angielskie w krótkim czasie zastosowało szereg państw na kontynencie jak Niemcy, Francja, Włochy, Czechosłowacja, Austria, Dania, Szwecja, Finlandia, a w roku 1931 i Polska przez wydanie ustawy z dnia 28 lutego o funduszu gwarancyjnym dla kredytów wywozowych. Zarówno publiczna, jak i prywatna postać ochrony eksportera przed zagranicznym ryzykiem kredytowym w postaci gwarancji i ubezpieczeń kredytów wywozowych należycie rozwinęły i wykształciły co

do poszczególnych form Niemcy w okresie lat 1926—1929, tj. w czasie największego nasilenia wielkich dostaw instalacji przemysłowych dla Rosji Sowieckiej w związku z realizacją pięcioletniego planu. Przy tym w Niemczech oparto ubezpieczenie kredytu na współpracy i współodpowiedzialności uprzednio już istniejących zakładów ubezpieczeń kredytu z rządem, której organem była *Export-Kreditversicherungsstelle* rezydująca przy tow. ubezpieczeń *Kredit-Hermes A. G.* w Berlinie. Udział rządu Rzeszy w operacjach tak pomyślanej instytucji tłumaczył się domniemanym udziałem ryzyka „politycznego" w ryzyku kredytowym. Przyjęto przy tym dwojakie podłoże ubezpieczenia — dla ryzyka „normalnego" i „politycznego". Przy ubezpieczeniu pierwszego typu państwo ponosiło odpowiedzialność w wysokości 33% sumy fakturowej, podległej ubezpieczeniu, gdyż na tyle oceniano w każdym razie udział ryzyka „politycznego"; przy ubezpieczeniach drugiego typu rząd Rzeszy odpowiadał w 75%. 33% udziału w ryzyku w obydwu wypadkach obciążało wyłącznie eksportera.

RODZAJE UMÓW ASEKURACYJNYCH

Stworzono przy tym trzy typy ubezpieczeń, z których pierwszy obejmował ubezpieczenia kredytu wywozowego udzielanego wszystkim krajom — w stosunku do eksportera, zarówno w zakresie pojedyńczych transakcji, jak też i zbiorowego, obejmującego wszystkie transakcje zawarte przez ubezpieczoną firmę z danym rynkiem, bądź zawarte w określonym przeciągu czasu, bez względu na miejsce zamieszkania dłużnika. W tym systemie towarzystwo ubezpieczeniowe zachowywało sobie regres w stosunku do zagranicznego dłużnika od momentu stwierdzenia jego niewypłacalności. Drugie z tych ubezpieczeń miało wtórny charakter i raczej było asekuracją finansową banków od ryzyka strat wynikających z niehonorowania w terminie przez akceptanta zdyskontowanych przez niemieckiego eksportera weksli pochodzących z transakcji wywozowych. W tym wypadku ubezpieczalnia przejmowała pretensje banku zarówno w stosunku do eksportera, jak i w stosunku do zagranicznego dłużnika. Trzeci system stanowił zasadniczo zwykłą państwową gwarancję kredytów wywozowych i miał zastosowanie głównie w stosunku do Rosji Sowieckiej oraz w wypadkach kredytowych dostaw zagranicznych, świadczonych tamtejszym organizacjom prawno-publicznym. W gwarancjach tych eksporter brał na siebie 25% ryzyka, resztę przejmował rząd Rzeszy. Praktyka wykazała użyteczność i żywotność tych systemów, które częściowo przetrwały po dzień dzisiejszy.

MIĘDZYNARODOWA ORGANIZACJA UBEZPIECZEŃ KREDYTU

W związku z rozwojem ubezpieczeń kredytów wywozowych w rozmaitych krajach Europy została stworzona międzynarodowa współpraca tego typu ubezpieczalni w zakresie reasekuracji oraz służby informa-

cyjnej w przedmiocie biernej zdolności kredytowej nabywców towaru. Współpraca ta, reprezentowana przez Komisję Międzynarodową Ubezpieczeń Kredytu, wyłonioną na Międzynarodowym Kongresie Ubezpieczalni Kredytowych w Paryżu w roku 1928, sprawiła, że powstała w Europie jakby jednolita organizacja, mająca na celu rozłożenie ryzyka kredytu towarowego na wszystkie czynniki gospodarstwa narodowego (przez reasekurację) zainteresowanych państw, przyczyniając się tym samym do ułatwienia międzynarodowych obrotów. Praktycznie jednak rozwój ubezpieczeń kredytu w Europie nie osiągnął wielkich rozmiarów, obejmując w najlepszych latach, i to tylko w Anglii i w Niemczech, około 1% wywozu. W innych państwach rola ta okazała się jeszcze mniejsza. Dużo większe znaczenie w praktyce osiągnęły państwowe gwarancje, zwłaszcza w okresie etatyzacji handlu w związku ze światowym kryzysem gospodarczym począwszy od roku 1930.

§ 2. UBEZPIECZENIE KREDYTÓW WYWOZOWYCH W POLSCE

PODŁOŻE GOSPODARCZE DLA ROZWOJU UBEZPIECZEŃ KREDYTU

W Polsce zagadnieniami ubezpieczenia kredytu interesował się w latach 1927—1929 Państwowy Instytut Eksportowy, który opracował wówczas projekt założenia takiej ubezpieczalni, opartej, podobnie jak niemiecka, o prywatne zakłady ubezpieczeniowe i skarb państwa. Projekt ten nie doszedł do skutku z powodu braku kapitałów i niechęci eksporterów, którzy obawiali się, aby tym środkiem nie próbowano zastąpić bezpośrednio premii wywozowych. Badania P. I. E. w tym przedmiocie przyczyniły się w pewnej mierze do powstania w r. 1931 Funduszu Gwarancyjnego dla kredytów wywozowych, który to fundusz faktycznie, jeszcze przed swoimi narodzinami pod względem formalnym, został zużyty wyłącznie na gwarancje dla wywozu hut górnośląskich do Rosji Sowieckiej w wysokości 125 miln. zł. W czasie tworzenia funduszu gwarancyjnego w Polsce sprawa uruchomienia ubezpieczalni kredytów wywozowych stała się nieaktualna na skutek rosnącego kryzysu oraz ogłaszanych przez szereg państw zakazów dewizowych, spadku walut i coraz bardziej zacieśniającej się pojemności poszczególnych rynków. Gwałtowne i nie dające się przewidzieć metody interwencji państwowej w stosunki handlu międzynarodowego, przejawiające się wówczas na całym świecie — skurczyły te warunki, w których mogły istnieć i prosperować prywatne ubezpieczalnie kredytów wywozowych, opierające się o ryzyko normalne. Ryzyko to okazało się zupełnie bezprzedmiotowe wobec zwiększonego ryzyka politycznego, które,

jak wspomniano, nie może być obiektem jakiejkolwiek kalkulacji asekuracyjnej. Okres 1930—1934 można nazwać okresem skurczenia się, a nawet całkowitej likwidacji działalności ubezpieczeń kredytu wywozowego, które stanowiły narzędzie pomocnicze ekspansji w systemie wolnego handlu międzynarodowego. Urządzenia w tym zakresie w całej Europie, a zwłaszcza w Niemczech i Anglii, zachowały się tylko o tyle, o ile były ściśle związane z systemem państwowych gwarancji kredytów wywozowych lub o ile mogły swą egzystencję oprzeć o szczątki operacji wolnohandlowych, jakie mimo wszystko zachowały się w formach obecnej wymiany międzynarodowej.

Natomiast ostał się i rozwinął szeroko system państwowych gwarancji kredytu wywozowego, jako przystosowany do niwelowania ciężaru ryzyka politycznego — znajdując doskonałą pożywkę dla swego ożywienia i rozwoju w postaci transakcji kompensacyjnych, będących niewątpliwie nową formą handlu międzynarodowego.

WNIOSKI

Na naszym gruncie rządowe gwarancje kredytów wywozowych niejednokrotnie w latach ostatnich odegrały doniosłą rolę, umożliwiając dojście do skutku transakcji, zwłaszcza z odleglejszymi rynkami zamorskimi i w wypadkach, gdy odbiorcą towaru wywożonego były instytucje prawno-publiczne za granicą. Działalność wspomnianego funduszu gwarancyjnego z biegiem lat i zwalniania się części sum z gwarancji sowieckich rozszerzyła się i na inne kraje. Trudność zasadniczą w eksploatacji funduszu gwarancyjnego stanowi jego sztywność i ograniczoność, jeśli chodzi o ilość transakcji i wysokość sum, jakie z gwarancji mogą korzystać. Trudność tę w dużej mierze można by pokonać przez stworzenie rezerw *au fond perdu* na pokrycie ewentualnych strat z tytułu działalności tego funduszu. Rezerwy takie pozwoliłyby na bardziej elastyczne i komercjalne traktowanie udzielanych gwarancji, zbliżając tym samym i upodobniając co do efektu ekonomicznego system państwowych gwaracji kredytowych do działalności towarzystw ubezpieczeń kredytu wywozowego. Jest to niewątpliwie właściwa droga rozwoju działalności gwarancji państwowych w obecnych warunkach, po której, zdaje się, z konieczności pójdzie nasza polityka finansowania wywozu. Urządzenia tego typu bowiem, w końcowym wyniku nie tylko, że pozwolą utrzymać oprocentowanie gwarantowanych kredytów wywozowych na niższym poziomie (co jest w tej chwili stanowczo najważniejsze), ale i w wielu wypadkach w ogóle umożliwi uzyskanie kredytu bankowego dla celów wywozowych.

Działalność państwowych gwarancji dla kredytów wywozowych we wszystkich państwach w praktyce idzie po tej samej linii. Mimo bowiem oprocentowania samych gwarancji, odpowiednie fundusze na ten cel dotowane z biegiem czasu, pod wpływem trafiających się złych zakończeń gwarantowanych transakcji kredytowych, ulegają uszczupleniu, które zazwyczaj w drodze ustawowej bywa uzupełniane nowymi dotacjami ze skarbu państwa. Z faktu tego staje się widoczne, że prowadzenie ubezpieczeń kredytu w stosunku do tych samych transakcji, które korzystają z gwarancji państwowych, nie może liczyć na powodzenie handlowe. Dumping handlowy często jest koniecznością — nie przynosi jednak w obecnych warunkach handlu międzynarodowego żadnych korzyści instytucji finansowej, która go uprawia, raczej straty, które mogą być powetowane jedynie przez interwencję środków publicznych. Niewątpliwie po ustabilizowaniu się warunków w międzynarodowym obrocie chociażby na lat kilka — gwarancje kredytów wywozowych stopniowo ustąpią miejsca analogicznym ubezpieczeniom prywatnym. W tej chwili jednak trudno jest przewidzieć, kiedy to nastąpi.

MARIAN HAUFFE

UBEZPIECZENIE KREDYTÓW WYWOZOWYCH W ANGLII

§ 1. ROLA UBEZPIECZEŃ KREDYTÓW WYWOZOWYCH

UBEZPIECZENIE RYZYKA KREDYTOWEGO

Z eliminacją ryzyka strat w handlu międzynarodowym wiąże się ekspansja gospodarcza ku nowym rynkom zbytu, które z reguły nasuwają możliwości strat w rozwoju pionierskiego wywozu. Przejęcie ryzyka kredytowego przez państwo lub przedsiębiorstwo ubezpieczeniowe przyczynić się może do uaktywnienia handlu zagranicznego, a pośrednio do wzrostu zatrudnienia.

Ze stosowanych przez państwa metod, mających na celu zwiększenie wywozu, instytucja ubezpieczeń ryzyka kredytu jest jedną z najnowszych i najdoskonalszych. Eksporter nie będzie się starał o zdobycie nowych rynków, które mogłyby go narazić na nieprzewidziane straty, a w związku z tym na zachwianie równowagi jego przedsiębiorstwa — konieczność udzielenia kredytu nowemu kontrahentowi zagranicznemu może przeto spowodować, wobec możności dużego ryzyka, odstąpienie eksportera od transakcji, co równa się hamowaniu ekspansji gospodarczej kraju.

Drogą ubezpieczenia ryzyka strat eksporter ma możność nie tylko zwiększenia swoich zasobów obrotowych kapitałami obcymi, do których ma w tym wypadku łatwiejszy dostęp, ale zwiększa on sobie również i marżę własnego kapitału obrotowego, zwiększając równocześnie jego płynność. Ubezpieczenie bowiem ryzyka strat finansowych w wywozie prowadzi do zmniejszenia się pozycji dłużników niepewnych, których udział w aktywach bilansu przedsiębiorstwa na wypadek ich zaistnienia ocenić można do wysokości kilkudziesięciu procent. Tego rodzaju pozycje w aktywach bilansu przedsiębiorstwa odbierają charakter płynności bilansu, gdyż majątek przedsiębiorstwa nie posiada już możności szybkiej zamiany na gotówkę bez znaczniejszych strat.

FUNDUSZ *DEL CREDERE*

Przechodząc do strony pasywów w bilansie przedsiębiorstwa handlowego, w konsekwencji ubezpieczenia ryzyka strat finansowych przy udzielaniu kredytu towaro-

wego w wywozie, zauważymy inny objaw przyczyniający się do zwiększenia płynności stanu finansowego przedsiębiorstwa. Pozycja bowiem funduszów rezerwowych zmieni swój dotychczasowy charakter. Część kapitału przedsiębiorstwa, uwięziona zazwyczaj w papierach wartościowych, przeważnie pupilarnej pewności, a więc niskoprocentowych, stanowiąca fundusz rezerwowy na pokrycie nieprzewidzianych strat na dłużnikach, tzw. fundusz *del credere,* posiada wybitnie charakter kapitału zablokowanego, wyrzuconego poza nawias normalnej pracy w przedsiębiorstwie. Jest on konieczny zawsze tam, i to w dużej wysokości, gdzie ryzyko strat z tytułu udzielonych kredytów towarowych jest duże. Z racji przejęcia większej części, nieraz i całości ryzyka strat finansowych z tytułu udzielanych kredytów towarowych przez państwo lub przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe, nie istnieje konieczność stwarzania bardzo wysokich funduszów rezerwowych na pokrycie nieprzewidzianych strat, co w rezultacie uwalnia część kapitału zablokowanego z funduszu *del credere,* mobilizując go do pracy w przedsiębiorstwie. Zaznaczyć jednak należy, że zmniejszenie funduszów rezerwowych nie będzie mogło przekroczyć granicy minimum, przewidzianej ustawą.

Drogą eliminacji strat finansowych w wywozie przez ubezpieczenie ryzyka strat, dochodzi się do potanienia samego towaru wywożonego, gdyż eksporter w kalkulacji kosztów własnych nie potrzebuje uwzględniać pozycji ryzyka strat, które co do wysokości wahać się mogą w zależności od kraju, do którego towar jest wywożony. Doliczenie natomiast kosztów asekuracji, której wysokość przy kalkulacji jest wiadoma, wpływa na możność przeprowadzenia zdrowej kalkulacji kupieckiej.

Możność upłynnienia części kapitału własnego w przedsiębiorstwie oraz możność przeprowadzenia ścisłej kalkulacji, to czynniki wpływające na zwiększenie rentowności przedsiębiorstwa. Możność przeto ubezpieczenia ryzyka strat przez przedsiębiorstwa wywozowe jest jednym z najważniejszych czynników forsowania wywozu.

Ubezpieczenie strat kredytowych w dalszym ciągu przyczynia się do normowania stosunków gospodarczych kraju i zapewnienia ich ciągłości. Nie do rzadkich bowiem wypadków należą upadłości przedsiębiorstw wywozowych, tak małych, jak i dużych, które na skutek strat finansowych, poniesionych z racji niewypłacalności dłużników zagranicznych z tytułu dostaw towarów, ogłaszać muszą upadłość. Skutki zaś bankructwa przedsiębiorstw handlowych są daleko idące, gdyż nadwyrężają poszczególne ogniwa całości gospodarki narodowej. Gospodarcza siła społeczeństwa stanowi jeden z najważniejszych proble-

mów dla całości państwa. Państwo, które nie przeciwstawia się niszczeniu substancji żywotnych swego społeczeństwa, nie może wzrastać w sile i naraża na szwank swój prestiż za granicą. Jako wynik unormowanych stosunków gospodarczych danego kraju, zauważyć się da wzrost zaufania zagranicy, co zapewnia znowu rozwój stosunków gospodarczych między krajami oraz niehamowany obrót kapitałów.

CEL ANGIELSKICH METOD UBEZPIECZENIA KREDYTÓW WYWOZOWYCH

Droga, która prowadzi do zwiększenia wywozu towarów, jak wyżej wykazano, nabiera charakteru pośredniego subwencjonowania wywozu ze strony państwa. Państwo bowiem, gwarantując wypłacalność dłużnika zagranicznego w formie ubezpieczenia ryzyka strat finansowych przy wywozie, finansowo angażuje się w jego wynikach. Pomoc ta jednak udzielana jest jedynie w wypadku niewypłacalności dłużnika zagranicznego lub też ryzyka politycznego.

Organizacja i wyniki angielskich instytucji ubezpieczeń kredytów towarowych, szczególnie w dziedzinie ubezpieczeń kredytów wywozowych, dla krajów, w których tego rodzaju system forsowania wywozu nie jest dotychczas praktykowany, stanowić może przykład godny naśladowania. Metody stosowane w ubezpieczeniu angielskich kredytów wywozowych niekoniecznie muszą być stosowane w innych krajach, gdyż, jak życie praktyczne wykazuje, w różnych krajach znalazły zastosowanie różne formy, których głównym celem jest jednakże zawsze uaktywnienie wywozu krajowego. System angielskich ubezpieczeń kredytów, a specjalnie wywozowych, ma jednak tę wyższość nad ubezpieczeniami stosowanymi w innych krajach, że technika i metody w nim stosowane są bodaj najlepsze i stanowią podstawę do ubezpieczeń dokonywanych na bardzo szeroką skalę międzynarodową. Ostatnie pociągnięcia w polityce angielskich ubezpieczeń kredytowych osiągają dwa wielkie cele, a mianowicie: 1) przyczyniają się do wzmożenia wywozu towarów angielskich, i 2) potęgują wpływy polityczne Anglii w krajach dłużniczych, których rozwój gospodarczy uzależniony jest w wielkiej mierze od pomocy finansowej Anglii, udzielanej właśnie na podstawie uzyskanych gwarancji kredytowych.

§ 2. ROZWÓJ HISTORYCZNY PRYWATNYCH UBEZPIECZEŃ KREDYTOWYCH W ANGLII

PIERWSZE INSTYTUCJE UBEZPIECZEŃ KREDYTÓW WYWOZOWYCH

Przyjrzawszy się rozwojowi instytucji mających na celu ubezpieczenie kredytów towarowych, dochodzimy do wniosku, że podstawą istnienia i rozwoju tych instytucji jest możność reasekuracji ryzyka strat kredytowych. Naj-

większym przeto hamulcem w rozwoju asekuracji ryzyka strat kredytowych w dobie obecnej, a powodem licznych likwidacji instytucji ubezpieczeniowych kredytów towarowych był brak możności podziału ryzyka między osoby lub instytucje przejęciem danego ryzyka zainteresowane.

Historia powstania instytucji ubezpieczeń kredytów rozpoczyna się w 1820 roku, w roku tym bowiem powstaje w Londynie pierwsze biuro pod nazwą *British Commercial Insurance Company.* Zakres działania tego towarzystwa był dość ograniczony i na skutek większych strat poniesionych w 1865 r. instytucja ta sfuzjonowała się z innymi firmami.

Z instytucji, które powstały w XIX stuleciu, jedynie *Ocean Accident and Guarantee Corp. Ltd.* w Londynie zachowała do dnia dzisiejszego niezmienioną osobowość prawną. Zakres działania tej instytucji obejmuje ubezpieczenia kredytów w Stanach Zjednoczonych A. P., gdzie posiada ona swój oddział.

Drugą prywatną instytucją ubezpieczeniową, powstałą w XIX stuleciu (w 1883 r.), której osobowość prawna była jednak kilka razy zmieniana, jest dzisiejsza *The Trade Indemnity Co.* w Londynie. Twórcami jej byli członkowie towarzystwa *Lloyd* pod przewodnictwem C. Heath'a. Wkrótce jednak przekształcono ją na *Excess Insurance Co.* Jednak wobec trudności, na jakie powyższa instytucja w okresie swego trwania napotykała, całokształt jej interesów przejęty został przez pół-państwową instytucję *British Trade Corporation,* z której znowu w rok później wyłoniła się *The Trade Indemnity Co., Ltd.*

Kapitał zakładowy *The Trade Indemnity Company,* który do 1924 roku wynosił 100 000 funtów, a wpłacony był tylko w wysokości 20 000 funtów, podwyższony został do 250 000 funtów. Kapitał ten został całkowicie wpłacony i podzielony na 25 000 akcji po 10 funtów każda. Udziałowcami tej instytucji są bankierzy oraz różne towarzystwa ubezpieczeniowe, działające równocześnie jako reasekuratorzy. Centrala *The Trade Indemnity Co.* mieści się w Londynie, oddziały zaś w miejscowościach: Bradford, Manchester, Birmingham, Leicester i Glasgow w Szkocji.

The Trade Indemnity Co. dokonuje ubezpieczeń ryzyka strat kredytowanych w kraju i za granicą. Instytucja ta czynności swoje ogranicza raczej do ubezpieczeń kredytów w kraju. Na sto bowiem premii zainkasowanych 25 przypada na ubezpieczenie kredytów zagranicznych, a 75 na ubezpieczenie kredytów krajowych. Stosunek ten ostatnio wykazuje pewną poprawę na korzyść ubezpieczeń kredytów zagranicznych, gdyż do niedawna 20% premii przypadało na ubezpieczenia zagraniczne, a 80% na ubezpieczenia krajowe. Mały procent ubezpieczeń kredytów zagranicznych tłumaczyć można by tym, że *The Trade*

Indemnity Co., jako instytucja prywatna, nie zajmuje się ubezpieczaniem kredytów od ryzyka politycznego.

Czynności *The Trade Indemnity Co. Ltd.* ograniczają się do ubezpieczania dwojakiego rodzaju ryzyka niewypłacalności dłużników:

1) ubezpieczanie kredytów związanych ze sprzedażą i dostawą towarów w normalnym obrocie handlowym;

2) ubezpieczanie ryzyka finansowego związanego z kupnem i sprzedażą terminową towarów.

FORMY UBEZPIECZEŃ W *THE TRADE INDEMNITY*

Formy ubezpieczeń stosowane przez *The Trade Indemnity Co.* są następujące:

I. Dla osób zamierzających ubezpieczyć pojedyńcze ryzyko lub też ryzyko ściśle określonych dłużników Towarzystwo wydaje następujące polisy:

a) wekslową, na podstawie której zapłata zagwarantowana jest przez należycie zaakceptowaną tratę;

b) otwartego rachunku, w którym to wypadku zapłata następuje na warunkach przewidzianych dla otwartego kredytu, który może być uzupełniony również zaakceptowaniem przez dłużnika traty;

c) okresową, w której wysokość kredytu zachodzącego na przestrzeni pewnego czasu wykazuje pewną stałość;

d) okresowo-dostosowaną, która ma zastosowanie w normalnym obrocie towarowym firmy, w której jednakże wysokość udzielanego kredytu stale się waha.

II. Dla osób zamierzających ubezpieczyć całość swoich interesów kredytowych Towarzystwo wydaje generalną polisę dla całego obrotu.

III. Osoby, zamierzające ubezpieczyć ryzyko strat na wypadek niewypłacalności dłużnika w transakcjach kupna-sprzedaży terminowej, gdzie do przewidzenia są różnice spowodowane wahaniami cen na rynkach towarowych, uzyskują w Towarzystwie zabezpieczenie w formie polisy wahań rynkowych.

IV. Specjalna polisa, tzw. polisa od kupna i od sprzedaży, wystawiana jest przy uskutecznianiu ubezpieczenia ryzyka strat na wypadek niewypłacalności kupującego lub dostawcy towarów, które w myśl kontraktu mają być specjalnie wyprodukowane albo specjalnie wysłane.

§ 3. UBEZPIECZANIE KREDYTÓW PRZEZ RZĄD ANGIELSKI

PROJEKTY ANGIELSKICH UBEZPIECZEŃ KREDYTOWYCH RZĄDOWYCH

Pierwszy projekt, mający na celu wzmocnienie pozycji wywozowej Anglii przy pomocy Rządu w formie ubezpieczeń kredytów wywozowych, powstał w 1919 roku. Był to okres ogólnego osłabienia finansowego krajów europejskich w Wielkiej Wojnie, a w związku z tym zastoju międzynarodowej wymiany towarowej. Ograniczenie zakresu działania ówczesnych prywatnych instytucji ubezpieczeniowych, jak również wzrost bezrobocia i zmniejszenie się wywozu towarów z Anglii, kształtowały przychylną opinię publiczną dla przeprowadzenia projektu ustawy o ubezpieczeniu angielskich kredytów wywozowych, z tym jednak, że bezpośrednia ingerencja państwa w wywozie firm angielskich będzie posiadała charakter czasowy. W rezultacie, stajemy się świadkami powstania nowej instytucji państwowej, mającej na celu popieranie wywozu nowymi metodami przez współpracę z eksporterem angielskim z jednej strony, a instytucjami finansowymi, ubezpieczeniowymi i rządami obcych państw — z drugiej.

Stanowisko Polski, jako kraju wymagającego specjalnych ułatwień kredytowych w angielskich kołach finansowych, podkreślone zostało już w pierwszym projekcie ustawy angielskiej o ubezpieczeniach angielskich kredytów wywozowych. Powyższy projekt ustawy, który wszedł w życie z wiosną 1920 roku pod nazwą *The Overseas Trade (Credits and Insurance) Act,* przewidywał udzielanie kredytów i ubezpieczenie kredytów eksportowych dla towarów pochodzenia brytyjskiego (z wyłączeniem surowców) wywożonych do Polski, Łotwy, Litwy, Estonii, Finlandii, Czechosłowacji, Jugosławii, Rumunii, Gruzji i Armenii. Ułatwienia kredytowe, wypływające z powyższej ustawy, rozszerzone zostały w krótkim czasie również na byłą Austrię, Bułgarię, Włochy, Portugalię i kolonie.

Po pierwszym Projekcie Ubezpieczeń Rządowych pojawia się pierwszy Projekt Gwarancji Rządowych, a w sześć lat później drugi Projekt Gwarancji Rządowych. Powyższe projekty uzupełniane były w czasie ich trwania dodatkowymi uzupełniającymi ustawami.

Realizatorem projektów rządowych jest *The Export Credits Guarantee Department* w Londynie. Kapitał zakładowy *Department*'u wynosił początkowo 25 milionów funtów. W okresie trwania pierwszego Projektu Gwarancji Rządowych, kapitał podwyższony został do 50 milionów funtów. Straty jakie *Department* poniósł wynosiły: w okresie Projektu Ubezpieczeń Rządowych 1 100 000 funtów; w okresie pierwszego Projektu Gwarancji Rządowych — 31 000 funtów; w okresie drugiego Projektu Gwarancji Rządowych — 91 000 funtów. *Department,*

którego centrala mieści się w Londynie, oddziały swoje posiada w miejscowościach: Manchester, Birmingham, Bradford, Sheffield, Glasgow i Belfast. Poza tym *Department* posiada stałego przedstawiciela w Szanghaju.

Gwarancje udzielane przez *Department* obejmują wszystkie kraje świata i udzielane są na wszystkie towary z wyjątkiem broni i amunicji.

FORMY ASEKURACJI CAŁOKSZTAŁTU UBEZPIECZEŃ KREDYTOWYCH

Podobnie jak *The Trade Indemnity Co., Ltd., The Export Credits Guarantee Department* wystawia polisy na ubezpieczenie całokształtu kredytowego obrotu firmy. Polisa ta bowiem obejmuje w całej pełni ochronę eksportera od nieprzewidzianych strat, które mógłby on ponieść na wszystkich swoich odbiorcach zagranicznych. Ta forma ubezpieczenia ma bodaj największe zastosowanie w ubezpieczeniu ryzyka strat kredytowych. W myśl przepisów *The Export Credits Guarantee Department*, ubezpieczony ma do wyboru dwie formy ubezpieczenia całokształtu swoich ubezpieczeń kredytowych, a mianowicie: 1) uzyskanie polisy ubezpieczeniowej pokrywającej wszystkie straty eksportera poniesione w jej ramach do wysokości 75% udziału *Department*'u w stratach, i 2) uzyskanie polisy ubezpieczeniowej po znacznie zniżonej wysokości premii, pokrywającej straty eksportera z tym jednak, że pierwsza strata której wysokość ustalona zostaje na podstawie danych z lat ubiegłych, w całości pokryta zostanie przez eksportera, natomiast wszelkie dalsze straty ponad ustaloną wysokość pierwszej, poniesione będą do wysokości 75% przez *Department*. W obu jednak wypadkach maksymalna granica odpowiedzialności *Department*'u zostaje z góry ustalona w stosunku do całego obrotu firmy. Obie formy polisy mają na celu ochronę eksportera od strat anormalnych czy też katastrofalnych.

Oprócz polisy generalnej *The Export Credits Guarantee Department* wystawia polisy specjalne, które pokrywają indywidualne rachunki lub pewną małą ilość rachunków przedkładanych *Department*'owi do ubezpieczenia. Ryzyko transferowe polisą tą nie może być objęte.

Do polisy generalnej *Department* wystawia dodatkowo generalną polisę transferową, która ma na celu ochronę eksportera od strat o charakterze ryzyka politycznego.

Export Credits Guarantee Department, oprócz wyżej wymienionych polis, wystawia specjalne polisy pokrywające ryzyko strat w wymianie towarowej z Rosją Sowiecką. Poza tym specjalne polisy

wystawiane są odnośnie wywozu maszyn oraz ich części, dostarczanych rządom poszczególnych krajów lub zagranicznym zarządom miejskim, w których to wypadkach zapłata następuje w okresie od jednego do pięciu lat.

§ 4. ZAGADNIENIE KREDYTÓW PRZYWOZOWYCH I WYWOZOWYCH W POLSCE

ROLA UBEZPIECZEŃ KREDYTOWYCH W POLSCE

Analizując zagadnienie ubezpieczeń kredytów wywozowych w Anglii, abstrahując już od zagadnień ubezpieczeń kredytowych w innych krajach, wyciągnąć możemy cały szereg wniosków, które dotyczyć winny organizacji i koncentracji naszych możliwości w kierunku udostępnienia zorganizowanego kredytu wywozowego i przywozowego tak krajowego, jak zagranicznego dla naszego handlu.

Organizacja ta wymaga współpracy wszystkich czynników, które z handlem zagranicznym posiadają jakąkolwiek styczność. Pomoc państwa wysuwa się w tym wypadku na pierwszy plan, gdyż o roli, jaką musi ona u nas odegrać, mamy możność przekonać się przy omawianiu zagadnienia ubezpieczeń kredytów wywozowych w Anglii.

Warunki do realizacji ubezpieczeń kredytów wywozowych w Polsce są na całej linii sprzyjające, a odegrać one mogą w naszym handlu zagranicznym rolę największego promotora kredytowego.

KIERUNKI ROZWOJU UBEZPIECZEŃ KREDYTOWYCH W POLSCE

W jakim kierunku winna pójść w Polsce organizacja mająca na celu werbowanie kredytów dla naszego handlu zagranicznego? O ile instytucja taka ma stać na straży organizacji kredytowej w przywozie i wywozie, rozwiązanie problemu winno pójść w dwóch kierunkach. *Primo* dla popierania naszego wywozu stworzyć należy w Polsce instytucję dla ubezpieczeń kredytów wywozowych na wzór angielski. *Secundo* dla popierania naszego przywozu, którego podstawę stanowić powinien kredyt zagraniczny, a więc wykorzystanie zagranicznych kapitałów w naszym handlu zagranicznym, winno się stworzyć instytucję, mającą na celu udzielanie gwarancji za importerów polskich wobec instytucji kredytowych zagranicznych. Instytucja gwarancji kredytowych w handlu importowym — jak dotychczas — w żadnym kraju nie istnieje, rola jednak, jaką może ona odegrać, byłaby, dla naszego handlu nadwyraz doniosła. Zrozumiałe jest, że wymieniona instytucja gwarancyjna nie miałaby podstaw istnienia w krajach, w których nadmiar kapitałów nie znajduje zatrudnienia. Polska natomiast, jako kraj wymaga-

jący obcych kapitałów, znaleźć winna sposób organizacji mającej na celu werbowanie zagranicznych kapitałów, które w pierwszym rzędzie, jako najłatwiejsze do uzyskania, będą miały charakter kredytu towarowego, a niezależnie od tego, winny pójść starania również w kierunku werbowania kredytów zagranicznych o charakterze finansowym.

Każda z wymienionych organizacji, a więc instytucja ubezpieczeń kredytów eksportowych i instytucja gwarancji zagranicznych kredytów importowych, ma odrębne zadanie do spełnienia i z tego względu winna być traktowana oddzielnie. W wypadku zaistnienia ich obu — stanowić winny dwie osobne osobowości prawne, gdyż konieczność daleko idącej specjalizacji wymaga osobnego ich traktowania. Pierwsza bowiem instytucja jako punkt wyjścia bada swych kontrahentów krajowych i analizuje rynek wewnętrzny, druga instytucja natomiast miałaby na celu werbowanie kontrahentów zagranicznych dla finansowania naszego przywozu, w którym to wypadku analiza zagranicznych rynków kapitałowych stanowiłaby o powodzeniu tej instytucji.

AKTUALIA

STRUKTURA ZAWODOWA LUDNOŚCI MIASTA PORTOWEGO GDYNI

Struktura zawodowa ludności miasta Gdyni jest problemem o tyle specjalnym, że Gdynia po pierwsze nosi charakter miasta portowego, a po wtóre znajduje się w fazie intensywnej rozbudowy. Gdynia nie może być w tym wypadku podciągnięta pod szablon któregokolwiek z miast Polski, ani nawet z portowych miast zagranicznych. Liczby dotyczące ludności miasta Gdyni są zupełnie inne.

Źródła dotychczasowe, dotyczące omawianego zagadnienia, przedstawiały się nader skromnie. Najobfitszy w tym względzie materiał przynoszą wyniki II Powszechnego Spisu Ludności z dnia 9. XII. 1931 r., opracowane przez Główny Urząd Statystyczny dopiero w roku 1935 i opublikowane w *Wiadomościach Statystycznych* (zeszyt 35 z 1935 r.) oraz w *Roczniku Statystycznym Gdyni 1934 — 1935.*

Nowsze dane, odnoszące się do roku 1933, obliczone są na podstawie materiałów znajdujących się w Ubezpieczalni Społecznej. Niestety opracowania urywają się na roku 1933, gdyż Ubezpieczalnia Społeczna w Gdyni z tymczasową siedzibą w Wejherowie, obejmująca teren powiatów morskiego i kartuskiego oraz miasta Gdyni, w swoich opracowaniach statystycznych nie wyodrębnia Gdyni, najniesłuszniej łącząc dane odnoszące się do dwu tak niewspółmiernych terenów. Obliczenia dotyczące struktury zawodowej mieszkańców Gdyni ubezpieczonych w Ubezpieczalni Społecznej opublikowane zostały w *Rocznikach Statystycznych Gdyni* w rozdziale „Praca".

Dopiero wyniki Spisu Ludności miasta Gdyni z dnia 19. V. 1936 r. stanowią istotny i najaktualniejszy materiał, obrazujący strukturę zawodową Gdyni. Jakkolwiek materiał spisowy został opracowany przez Główny Urząd Statystyczny z dość znacznym opóźnieniem i dotyczy sytuacji z przed dwóch i pół lat, niemniej stanowi jednak jedyne podstawowe źródło, obrazujące badane zagadnienie w liczbach szczegółowych. Powszechne spisy ludności, odbywające się w Polsce w odstępach 10-letnich, stonowią jedyne miarodajne źródło, dotyczące wszelkich zagadnień ludnościowych, a w szczególności zatrudnienia. Dane dla Gdyni z roku 1931 były zupełnie niewystarczające i wobec tego wyjątkowo dla Gdyni przeprowadzono spis ludności w połowie okresu między powszechnymi spisami ludności lat 1931 i 1941. Osiągnięty materiał do chwili opracowania wyników spisu ludności 1941 roku będzie służył jako podstawa do wszelkich poczynań gospodarczych i z tego względu uważać go możemy za najlepszy wobec braku możności osiągnięcia innych, bardziej aktualnych cyfr.

Materiał poniższy oparty jest na danych nadesłanych przez Główny Urząd Statystyczny przed ogłoszeniem oficjalnych wyników spisu ludności. Mogą zatem powstać pewne nieznaczne różnice, nie wpływające jednak na całość rozważań.

W opracowaniu naszym uwzględnimy wyłącznie ludność zawodowo czynną, pomijając bezrobotnych i zawodowo biernych.

Liczba zawodowo czynnych w Gdyni wynosi 36 tys. osób, wobec 84 tys. mieszkańców miasta Gdyni w dniu 19 maja 1936 r. Zawodowo-czynni stanowią 43% ogólnej liczby mieszkańców Gdyni. W innej relacji wypada, że na utrzymaniu jednej osoby zawodowo czynnej znajduje się przeciętnie 1,3 osób (łącznie z bezrobotnymi).

Kobiety zatrudnione są w Gdyni w liczbie 8 tys., czyli w ogólnej liczbie zawodowo czynnych stanowią 22%.

Zawodowo czynnych z punktu widzenia stanowiska społecznego dzielimy na kilka grup, przyjętych przez Główny Urząd Statystyczny. Są to grupy następujące:

samodzielni zatrudniający siły najemne,
samodzielni nie zatrudniający sił najemnych,
pomagający członkowie rodzin przy samodzielnych zatrudniających siły najemne,
pomagający członkowie rodzin przy samodzielnych nie zatrudniających sił najemnych,
najemni pracownicy umysłowi,
najemni robotnicy,
chałupnicy,
inni (tj. ci, których stanowisko społeczne nie zostało określone, oraz ci, których stanowisko społeczne nie jest wiadome).

Wszyscy samodzielni łącznie z pomagającymi członkami rodzin stanowią razem 6 tys. osób, czyli 17% wszystkich zawodowo czynnych. W szczególności samodzielni zatrudniający stanowią 1 353 osób, nie zatrudniający — 4 082 osób, pomagający członkowie rodzin przy samodzielnych zatrudniających — 255 osób, przy nie zatrudniających — 388 osób. Kobiety w grupie samodzielnych i pomagających członków rodzin stanowią blisko 2 tys. osób, czyli 30% tej grupy. Udział kobiet w tej grupie społecznej jest największy (pomijając grupę „innych").

Pracownicy umysłowi stanowią liczbę 5,5 tys. osób, czyli 15% ogólnej liczby zawodowo czynnych. Kobiet w tej grupie jest 1,2 tys., czyli 21% ogólnej liczby pracowników umysłowych.

Liczebność grupy robotniczej, (razem z chałupnikami, których zarejestrowano 50) stanowi 23 tys. osób, czyli 65% ogólnej liczby zawodowo czynnych. Kobiet robotnic jest 4,5 tys., co w danej grupie wynosi 19%.

Wreszcie grupa „innych", nieliczna zresztą, liczy 1,2 tys. osób, w tej liczbie o niewiadomym stanowisku społecznym zaledwie 61 osób. W ogólnej liczbie zawodowo czynnych liczba „innych" wynosi 3%. Kobiety stanowią tu 0,4 tys., czyli 36% całej grupy.

W ramach wymienionych i omówionych grup, odnoszących się do stanowiska w zawodzie będziemy rozpatrywali zatrudnienie w poszczególnych działach i gałęziach zawodu głównego. Liczby bezwzględne przedstawia tablica 6.

Tabl. 6. Ludność czynna zawodowo[1] według zawodu głównego i stanowiska społecznego

Działy zawodu	Ogółem	Somodzielni: zatrudniający obce siły	Somodzielni: nie zatrudniający obcych sił	Pomagający członk. rodziny przy samodz.: przy zatrudniających	Pomagający członk. rodziny przy samodz.: przy nie zatrudniających	Pracownicy umysłowi	Robotnicy i chałupnicy	Inni
Ogółem	36 034	1 353	4 082	255	388	5 540	23 214	1 202
Rolnictwo, ogrodnictwo, leśnictwo	842	67	101	19	68	22	496	69
Rybactwo	202	15	61	5	2	13	105	1
Przemysł i rzemiosło . .	12 029	563	1 235	94	73	599	9 461	4
Handel i ubezpieczenia . .	5 907	466	2 045	114	209	1 156	1 914	3
Komunikacja i transport .	8 310	109	292	5	19	1 832	6 051	2
Służba publiczna, kościół, organizacje i instytucje społeczne	1 654	17	24	—	—	945	668	—
Szkolnictwo, wychowanie, oświata pozaszkolna, nauka i literatura, sztuka, prasa, widowiska	562	8	73	3	1	333	144	—
Lecznictwo, profilaktyka, higiena osobista i lokali, oczyszczanie ulic, opieka społeczna	1 027	104	242	15	16	150	500	—
Służba domowa	2 415	—	—	—	—	—	2 415	—
Utrzymujący się bez pracy zarobkowej	1 072	—	—	—	—	—	—	1 072
Zawód niewiadomy . . .	2 024	4	9	—	—	490	1 460	51

[1]) Łącznie z bezrobotnymi, którzy utracili pracę w Gdyni.

Analiza powyższej tablicy dostarcza interesującego materiału, którym w najogólniejszych jego fragmentach dzielimy się z czytelnikami.

Rozpatrujemy najpierw zatrudnienie w poszczególnych działach zawodu głównego. Na czoło wysuwa się tu przemysł i rzemiosło, zatrudniające 33,4% ogólnej liczby zawodowo czynnych. Następnie idzie komunikacja i transport — zatrudniające 23,0%; handel i ubezpieczenia zatrudniają 16,4%. Te trzy działy zawodu głównego zatrudniają razem blisko ¾ ogółu zawodowo czynnych mieszkańców Gdyni. Pozostałe działy obejmują znacznie mniej: służba domowa — 6,7%, służba publiczna — 4,6%, utrzymujący się bez pracy zarobkowej — 3,0%, zdrowie i opieka społeczna — 2,8%, rolnictwo, ogrodnictwo i leśnictwo — 2,3%, oświata i kultura — 1,6%, rybactwo — 0,6%, zawodu nieznanego — 5,6%.

Kolejność dalszej analizy układamy według wielkości działów zawodu głównego.

P r z e m y s ł i r z e m i o s ł o zatrudniają ogółem 12 tys. osób. Robotnicy w tym dziale stanowią 79%, pracownicy umysłowi 5%, resztę, tj. 16%, stanowią samodzielni.

Tabl. 7. Ludność zatrudniona w przemyśle i rzemiośle

Gałęzie przemysłu	Ogółem	Samodzielni		Pomagający członk. rodziny przy samodz.		Pracownicy umysłowi	Robotnicy i chałupnicy	Inni
		zatrudniający obce siły	nie zatrudniający obcych sił	przy zatrudniających	przy nie zatrudniających			
Ogółem	12 029	563	1 235	94	73	599	9 461	4
Metalowy i maszynowy	1 012	64	115	6	13	55	759	—
Chemiczny	295	4	4	1	2	45	239	—
Mineralny	323	14	15	2	1	13	278	—
Drzewny	714	53	164	7	4	17	468	1
Odzieżowy	1 229	157	584	10	27	—	450	1
Spożywczy	1 564	105	68	44	11	89	1 246	1
Poligraficzny	135	16	21	4	3	13	48	—
Budowlany	6 222	143	244	18	10	248	5 558	1
Elektrownie, gazownie, wodociągi	399	—	—	—	—	102	297	—
Inne	136	7	20	2	2	17	88	—

Zgodnie z charakterem budującej się Gdyni główną pozycję zajmuje tu przemysł budowlany. Zatrudnia on 6 222 osoby, w tym 89% stanowią robotnicy. W ogólnej liczbie zawodowo czynnych przemysł budowlany zatrudnia 17%, robotnicy, zatrudnieni w tym przemyśle, stanowią 24% ogólnej liczby zatrudnionych robotników, 16% ogólnej liczby zawodowo czynnych oraz 7% ogólnej liczby mieszkańców miasta Gdyni. Jest to grupa, jak z liczb wynika, najpoważniejsza, odgrywająca dominującą rolę na gdyńskim rynku pracy. Przechodząc do liczb bardziej szczegółowych w przemyśle budowlanym, przedstawiamy liczby odnoszące się do poszczególnych rodzajów budownictwa.

Tabl. 8. Zatrudnieni w przemyśle budowlanym według rodzaju budownictwa

Rodzaj budownictwa	Liczba zatrudnionych	
	ogółem	robotnicy
Budownictwo ziemne	1 759	1 689
Budownictwo domów	2 979	2 705
Instalacje	331	259
Malarstwo i tapeciarstwo	368	261
Zduństwo	62	38

Następnym z kolei co do liczby robotników jest przemysł spożywczy. Zatrudnia on 1 564 osoby, w tym 1 246 robotników. W tej liczbie piekarnie dają zatrudnienie 231 robotnikom, rzeźnictwo i ubój bydła — 205 robotnikom, suszarnie i dojrzewalnie owoców oraz łuszczarnia ryżu — 264 robotnikom, przemysł rybny — 400 robotnikom (w tej liczbie 274 kobietom).

Przemysł odzieżowy zatrudnia ogółem 1 229 osób. W tej gałęzi przemysłu i rzemiosła poważną liczbę stanowią samodzielni rzemieślnicy, a mianowicie 641. Przeważnie są to rzemieślnicy nie zatrudniający sił najemnych. Liczba robotników pracujących w przemyśle i rzemiośle odzieżowym wynosi 450. Liczba ta składa się z 340 mężczyzn i 110 kobiet.

Przemysł metalowy i maszynowy daje zatrudnienie 1 012 osobom, w tym robotnicy stanowią trzy czwarte. Najliczniej zatrudniającymi rodzajami tego przemysłu jest ślusarstwo oraz budowa i naprawa statków.

Przemysł drzewny zatrudnia 714 osób, w tym 468 robotników. Liczba samodzielnych wynosi 217. Główną rolę w tym przemyśle w sensie liczby zatrudnionych odgrywa stolarstwo i wyrób mebli zwykłych.

Wymienione cztery gałęzie przemysłu zatrudniają ogółem 81% wszystkich zatrudnionych w przemyśle i rzemiośle. Jak widać, pozostałe gałęzie przemysłu i rzemiosła pod względem zatrudnienia mają stosunkowo mniejszą wagę.

Przechodzimy do drugiego wielkiego działu zatrudnienia w Gdyni. Jest to komunikacja i transport

Tabl. 9. Ludność zatrudniona w komunikacji i transporcie

Gałęzie zawodu	Ogółem	Samodzielni		Pomagający członk. rodziny przy samodz.		Pracownicy umysłowi	Robotnicy i chałupnicy	Inni
		zatrudniający obce siły	nie zatrudniający obcych sił	przy zatrudniających	przy nie zatrudniających			
Ogółem	8 310	109	292	5	19	1 832	6 052	2
Poczta i telekomunikacja .	429	—	—	—	—	220	209	—
Żegluga morska	1 285	2	2	—	1	327	953	—
Cumowanie statków . . .	38	2	—	—	—	1	35	—
Kolej	1 055	—	—	—	—	238	817	—
Autobusy miejskie . . .	100	—	—	—	—	11	88	1
Taksówki, transport konny i samochodowy . . .	649	69	246	3	17	6	308	—
Tow. transp.-eksped. (prócz żeglugi morskiej) oraz domy składowe	4 195	34	7	2	1	828	3 323	—
Administracja i dozór portu	490	—	—	—	—	181	308	1
Inne	69	2	37	—	—	20	10	—

W dziale tym znajduje zatrudnienie 8,3 tys. osób, w tym robotnicy stanowią 73%, pracownicy umysłowi 22%, samodzielni w tym wypadku stanowią niepokaźny odsetek, wynoszący 5%.

Główne zatrudnienie zarówno robotnikom, jak również pracownikom umysłowym dają towarzystwa transportowo-ekspedycyjne (pomijamy tu towarzystwa żeglugi morskiej) oraz domy składowe. Ogółem zatrudniają one 4,2 tys. pracowników, w tym robotnicy stanowią 78%, a pracownicy umysłowi 20%. W liczbie ogólnej zatrudnionych w komunikacji i transporcie towarzystwa transportowo-ekspedycyjne i domy składowe zatrudniają 51%, a liczba robotników zatrudnionych przez te przedsiębiorstwa stanowi 54% ogólnej liczby robotników zatrudnionych w komunikacji i transporcie.

Żegluga morska zatrudnia ogółem 1,3 tys. osób na statkach i w administracji przedsiębiorstw. Robotnicy i marynarze stanowią 74% ogólnej liczby zatrudnionych w żegludze morskiej, resztę, tj. 26%, stanowią pracownicy umysłowi.

Trzecim poważnym pracodawcą w tej gałęzi zawodu jest kolej, zatrudniająca 1 tys. osób, w tej liczbie 80% pracowników fizycznych, a 20% pracowników umysłowych.

Należałoby jeszcze wymienić liczbę zatrudnionych przy taksówkach, transporcie konnym i samochodowym, wynoszącą 0,7 tys. osób, w tym robotników 0,3 tys. osób i samodzielnych 0,4 tys. osób.

Pozostałe gałęzie w dziale komunikacji i transportu, zatrudniające ogółem nieco ponad 1 tys. osób, nie stanowią przedmiotu większego zainteresowania, a liczby dotyczące tego zatrudnienia znajdują się w wyżej zamieszczonej tablicy.

Handel i ubezpieczenia — jest to trzeci z kolei wielki dział na rynku pracy w Gdyni. Zatrudnia on blisko 6 tys. osób, w tym 42% samodzielnych, 5% pomagających członków rodzin, 20% pracowników umysłowych oraz 3% pracowników fizycznych.

Tabl. 10. Ludność zatrudniona w handlu i ubezpieczeniach

Gałęzie zawodu	Ogółem	Samodzielni		Pomagający członk. rodziny przy samodz.		Pracownicy umysłowi	Robotnicy i chałupnicy	Inni
		zatrudniający obce siły	nie zatrudniający obcych sił	przy zatrudniających	przy nie zatrudniających			
Ogółem	5 907	466	2 045	114	209	1 156	1 914	3
Handel towarowy	2 982	273	1 097	77	191	475	867	2
Domy czynszowe oraz hotele, pensjonaty i zakłady gastronomiczne	2 125	175	835	34	15	164	902	—
Handel pieniężny	247	1	2	—	—	200	43	1
Prywatne ubezpieczenia	74	1	1	—	—	65	7	—
Pośrednictwo	240	9	86	—	2	104	39	—
Maklerstwo okrętowe	116	1	—	—	—	98	17	—
Inne	123	6	24	3	1	50	39	—

Główną gałęzią jest tu handel towarowy, w którym pracuje ogółem 3 tys. osób. Bardzo poważną rolę odgrywają tu właściciele przedsiębiorstw handlowych i członkowie rodzin im pomagający, stanowiąc 54% zatrudnionych w handlu towarowym; mniejszość stanowią pracownicy umysłowi — 17% — i pracownicy fizyczni — 29%.

Domy czynszowe oraz hotele, pensjonaty i zakłady gastronomiczne zatrudniają ogółem 2,1 tys. osób, w tym 1 tys. kobiet. Wyodrębniając z wymienionej liczby zakłady gastronomiczne, stwierdzamy, że zatrudniają one 0,9 tys. osób, hotele zaś i pensjonaty 0,2 tys. osób. W tej gałęzi pracy poważną cyfrę stanowią samodzielni wraz z pomagającymi członkami rodzin — 52%, pracownicy umysłowi — 8% i pracownicy fizyczni — 40%.

Pozostałe działy podajemy w następujących tablicach:

Tabl. 11. Ludność zatrudniona w służbie publicznej, kościele, organizacjach i instytucjach społecznych

Gałęzie zawodu	Ogółem	Samodzielni		Pomagający członk. rodziny przy samodz.		Pracownicy umysłowi	Robotnicy i chałupnicy	Inni
		zatrudniający obce siły	nie zatrudniający obcych sił	przy zatrudniających	przy nie zatrudniających			
Ogółem	1 654	17	24	—	—	945	668	—
Samorząd terytorialny	408	—	—	—	—	264	144	—
Administracja państwowa	186	—	—	—	—	157	29	—
Sąd, adwokatura, notariat	189	16	21	—	—	133	19	—
Bezpieczeństwo publiczne	569	—	—	—	—	210	359	—
Duchowieństwo	51	—	—	—	—	51	—	—
Inne	251	1	3	—	—	130	117	—

Tabl. 12. Ludność zatrudniona w szkolnictwie, wychowaniu, oświacie pozaszkolnej, nauce, literaturze, sztuce, prasie i widowiskach

Gałęzie zawodu	Ogółem	Samodzielni		Pomagający członk. rodziny przy samodz.		Pracownicy umysłowi	Robotnicy i chałupnicy	Inni
		zatrudniający obce siły	nie zatrudniający obcych sił	przy zatrudniających	przy nie zatrudniających			
Ogółem	562	8	73	3	1	333	144	—
Szkolnictwo	330	2	8	1	—	242	77	—
Prasa	66	3	8	2	—	30	23	—
Widowiska	44	2	11	—	1	9	21	—
Inne	122	1	46	—	—	52	23	—

Tabl. 13. Ludność zatrudniona w lecznictwie, profilaktyce, higienie osobistej i lokali, oczyszczaniu ulic, opiece społecznej

Gałęzie zawodu	Ogółem	Samodzielni		Pomagający członk. rodziny przy samodz.		Pracownicy umysłowi	Robotnicy i chałupnicy	Inni
		zatrudniający obce siły	nie zatrudniający obcych sił	przy zatrudniających	przy nie zatrudniających			
Ogółem	1 027	104	242	15	16	150	500	—
Lecznictwo i profilaktyka	322	17	85	4	1	117	98	—
Fryzjerstwo i kosmetyka	292	60	54	5	4	3	166	—
Pralnie, prasowalnie, magle	256	23	103	6	11	5	108	—
Oczyszczanie ulic	96	—	—	—	—	11	85	—
Zakłady opieki społecznej	37	—	—	—	—	7	30	—
Inne	24	4	—	—	—	7	13	—

Pozostawiając dalszą analizę tych działów czytelnikowi, przechodzimy do przedstawienia udziału poszczególnych grup społecznych w działach zawodu głównego.

Największa grupa społeczna, tj. robotnicy, objęci liczbą 23 tys. osób, zatrudnieni są głównie w przemyśle i rzemiośle, a mianowicie w 40,8%, następnie w komunikacji i transporcie — 26,0%, jako służba domowa — 10,4%, w handlu i ubezpieczeniach — 8,2%, we wszystkich pozostałych działach razem — 14,6%.

Pracownicy umysłowi zatrudnieni są głównie w komunikacji i transporcie — 31,1%, następnie w handlu i ubezpieczeniach — 20,9%, w służbie publicznej — 17,1%, w służbie zdrowia i opieki społecznej — 6,0% i w pozostałych działach — 24,9%.

Pracownicy samodzielni zatrudniający i nie zatrudniający sił obcych grupują się głównie w dwu działach, a mianowicie w handlu i ubezpieczeniach oraz w przemyśle i rzemiośle. Te dwa działy obejmują 76% pracowników samodzielnych zatrudniających siły najemne oraz 80% nie zatrudniających sił najemnych. W podobnych relacjach układają się liczby dotyczące podziału na działy pomagających członków rodzin przy samodzielnych.

Jeżeli chodzi o „innych", których stanowisko społeczne nie jest określone, to należą oni w 89% do działu „utrzymujących się bez pracy zarobkowej". Niewielka ich część, a mianowicie 6%, odnosi się do działu „rolnictwa". Są to tak zwani „dożywotni rolnicy".

W ten sposób zakończyliśmy analizę rynku pracy w Gdyni.

Jeżeli chcielibyśmy zaktualizować dane po dzień dzisiejszy, tj. do chwili, gdy liczba ludności Gdyni przekroczyła 100 tys. osób, napotkalibyśmy na wielkie trudności. Niezmiernie trudno bowiem ustalić, jakie działy i gałęzie pracy zostały zasilone nowym elementem napływowym do Gdyni. Zupełnie błędne byłoby podniesienie wszystkich działów zawodu głównego proporcjonalnie w stosunku do wzrostu liczby mieszkańców. Toteż przy rozważaniach nad zagadnieniami ludnościowymi Gdyni z punktu widzenia rynku pracy uważamy materiał nasz za jedyny i istotny, dający dość wierny obraz struktury zawodowej ludności miasta portowego Gdyni.

B. Polkowski

PRZEŁADUNEK PORTOWY W ŚWIETLE OBOWIĄZUJĄCEGO USTAWODAWSTWA I ORZECZNICTWA

Z pojęciem przeładunku portowego spotykamy się po raz pierwszy w art. 2 rozporządzenia Prezydenta R.P. z dnia 27 października 1933 roku o pracy robotników portowych w Gdyni *Dz. U.R P. nr. 85, poz. 646)* w związku z określeniem, kogo należy uważać za robotnika portowego. W zasadzie przy przeładunku portowym musi być zatrudniony robotnik portowy, wyróżniający się spośród szarej masy robotników dużymi przywilejami. Od tej zasady mogą bywać odchylenia np. w razie zupełnego wyczerpania kontyngentu robotników portowych podczas wzmożonego ruchu w porcie, kiedy sięgnąć trzeba do zapasu robotników nie posiadających kart portowych z tak zwanej grupy posiłkowej, utworzonej przy Portowym Biurze Pośrednictwa Pracy, oraz robotników, będących w ewidencji lądowego Biura Pośrednictwa Pracy. Dalsze odstępstwa od tej zasady przewiduje nowy projekt ustawy o robotniku portowym, mianowicie że rozporządzenia wykonawcze będą mogły określić wypadki dokonywania przeładunku portowego również za pomocą załogi własnej statku lub robotników nie będących robotnikami portowymi.

Chcąc bliżej zapoznać się z kryteriami, które znamionują przeładunek portowy, sięgnąć należy do rozporządzenia wykonawczego Ministra Przemysłu i Handlu z dnia 31 marca 1934 roku (wydanego w porozumieniu z Ministrem Opieki Społecznej) o ustaleniu pojęcia przeładunku portowego i podziale robotników na kategorie zawodowe (*Dz. U.R.P. nr 32, poz. 290*).

Za przeładunek portowy uważa się czynności, wykonane w obrocie portowym, w obrębie portu i związane bezpośrednio z ładowaniem ładunków na statki morskie, rzeczne i wszelkiego rodzaju inne urządzenia przewozowe wodne, jak również urządzenia lądowe, przeznaczone do przewozu, — czynności związane z wyładowywaniem ładunków z urządzeń wymienionych powyżej, — czynności związane ze składowaniem, wydawaniem, układaniem i przenoszeniem ładunków w magazynach i na placach składowych dla dalszego przewozu drogą wodną lub lądową z wyłączeniem czynności, związanych z przerabianiem, przepakowywaniem i sortowaniem towarów w magazynach zakładów przemysłowych, a wreszcie — czynności związane z bunkrowaniem, czyszczeniem i balastowaniem statków. Natomiast pojęcie przeładunku portowego w rozumieniu tegoż rozporządzenia nie

obejmuje czynności personelu technicznego, obsługującego portowe urządzenia przeładunkowe oraz dozorców w magazynach i na placach składowych.

Po tak szczegółowym wyliczeniu czynności wydawać by się mogło, jakoby pojęcie przeładunku portowego nie mogło budzić żadnej wątpliwości, tymczasem widzimy, że rodzaje prac przeładunkowych są różnorodne i nieraz tak skomplikowane, iż jednak wątpliwości takie zachodzą. Dominującą rolę odgrywają zwyczaje morskie, z którymi w obrotach morskich tak bardzo się liczymy, toteż ustawodawca w art. 72 cytowanego na wstępie dekretu o pracy przezornie przewidział, że wszelkie spory w tym zakresie rozstrzygać będzie Urząd Morski. Kilkanaście orzeczeń ustalających było już przedmiotem rozważań Urzędu Morskiego, a zainteresowanie tym zagadnieniem z biegiem czasu rośnie. Z orzeczeń Urzędu wynika, że kierował się on interpretacją ścieśniającą przy uwzględnieniu dobrze zrozumianego interesu portu i jego konkurencyjności w stosunku do sąsiednich portów.

Analizując bliżej pojęcie przeładunku portowego, uprzytomnić sobie należy, że wyliczone wyżej czynności dokonane być muszą nie tylko na terenie portu, ale nade wszystko w obrocie portowym. Obrót portowy obejmuje z jednej strony przeładunek towarów pochodzenia krajowego, przeznaczonych na wywóz drogą wodną, z drugiej — przeładunek towarów przywożonych drogą wodną do kraju. Innymi słowy na obrót portowy składają się wszystkie te czynniki, które przyczyniają się do zmiany środka komunikacyjnego w obrębie portu z lądowego na wodny albo odwrotnie, lub też z wodnego na wodny. W nielicznych bardzo wypadkach magazynuje się chwilowo na terenie portu towary pochodzenia krajowego dla potrzeb Gdyni i jej okolicy. Oczywiście przeładunek tych towarów nie ma nic wspólnego z obrotem portowym, a zatem czynności przeładunkowe nie muszą być dokonywane przez robotników portowych, co słusznie Urząd Morski podkreślił w jednym ze swych orzeczeń. Czynności zakładu przemysłowego wewnątrz magazynów, np. sortowanie, przepakowywanie, przerabianie towarów, korzystają, jak już wyżej wspomniano, z pewnych ulg w tym znaczeniu, że nie zachodzi potrzeba zatrudniania tam robotników portowych. Urząd Morski w swych rozważaniach szedł dalej i ustalił, że w zakładzie przemysłowym, w którym wytwarza się rzecz nową (w rozumieniu § 950 obowiązującego na terenie byłej dzielnicy pruskiej kodeksu cywilnego), załadunek surowca z urządzeń lądowych do zakładu przemysłowego lub wyładunek już przerobionego towaru z zakładu przemysłowego na lądowe urządzenia przewozowe mogą być również dokonywane przez zwykłych robotników, wychodząc ze słusznego założenia, że w pierwszym wypadku obrót towarowy rozpoczyna się z chwilą załadowania już przerobionego towaru z magazynu na statek, w drugim zaś obrót towarowy kończy się z chwilą wyładowania surowca ze statku do zakładu przemysłowego. Zakład przemysłowy leżący w obrębie portu nie może znaleźć się w sytuacji gorszej, niż zakład położony poza terenem portu. Ocena zaś, czy powstała rzecz nowa, należy każdorazowo do Urzędu Morskiego, tak jak w procesie cywilnym do sędziego. Według przyjętej judykatury, np. przez samo wymłócenie lub wyłuskiwanie owoców nie otrzymamy jeszcze rzeczy nowej, jak również w wypadku, gdy po połączeniu kilku rzeczy ruchomych rozdzielenie ich nastąpić może bez żadnych trudności i bez naruszenia i uszkodzenia ich istotnych części składowych.

Na terenie portu gdyńskiego, tuż w pobliżu jego granic administracyjnych, a mianowicie u wylotu ulicy Portowej znajduje się magazyn pewnej firmy, która w zasadzie jest przedsiębiorstwem transportowym lądowym, a tylko w sporadycz-

nych wypadkach trudni się przeładunkiem portowym. Towary przywożone firma ładuje na nabrzeżach do wagonów za pomocą robotników portowych, po czym przewozi je koleją do swej bocznicy, a następnie ładuje je do magazynu. Powstała kwestia, czy przy przeładunku z bocznic do magazynu i z magazynu na dalsze przewozowe urządzenia lądowe firma zatrudnić musi robotników portowych. Na wniosek tej firmy Urząd Morski odpowiedział przecząco. Ważnym w tym sporze jest ustalenie, że magazyn ten nie jest magazynem portowym w ścisłym tego słowa znaczeniu. Firma ta nie może być w gorszym położeniu, jak gdyby magazyn swój postawiła na terenie miasta o ok. 200 m w głąb ulicy Portowej. Inaczej nikt, nie mający specjalnego interesu w pobudowaniu magazynu na terenie portu, nie budowałby tam, skoro warunki płacy robotniczej byłyby znacznie gorsze, a przecież władzom portowym winno zależeć, by nawet najbardziej oddalone od nabrzeży place były zabudowane. Mimo woli nasuwa się myśl podziału portu na strefy z tym, że im dalej od nabrzeży dokonuje się przeładunek, tym mniej winno się zatrudniać robotników portowych. Jeżeli nadto się zważy, że firma przewozi towar do bocznicy koleją, ustalenie Urzędu Morskiego, że obrót portowy kończy się z chwilą załadowania towaru na wagony na nabrzeżach, jest słuszne.

W ostatnich latach można było zaobserwować ciekawe zjawisko, że wywóz ziemniaków omijał skrzętnie Gdynię, mimo że Polska, kraj wybitnie rolniczy, zajmuje trzecie miejsce w świecie, o ile chodzi o produkcję tego artykułu żywnościowego i wywóz ten mógłby zająć inną pozycję w naszym bilansie handlowym. Wywóz taki jest przedsięwzięciem tylko w minimalnej mierze opłacalnym z uwagi na stosunkowo małą wartość towaru i masowy jego charakter, a bardzo często ze względu na fluktuację cen rynkowych — nawet deficytowym. Przy bliższym badaniu przyczyn ucieczki tego artykułu okazało się, że koszty przeładunkowe były u nas wyższe aniżeli w portach sąsiednich. Firmy przeładunkowe natrafiały na trudności przy zapośredniczaniu robotników do niektórych prac z lądowego Biura Pracy. Pozostawiając jednakże stronę gospodarczą zupełnie na uboczu, zauważyć należy, że intencją ustawodawcy było zaliczenie prac najcięższych do przeładunku portowego, co wynika nie tylko z ducha rozporządzenia wykonawczego o ustaleniu pojęcia przeładunku, ale i z ramowego rozporządzenie Prezydenta R. P. o pracy robotników portowych, które w art. 27 uprawnia Urząd Morski do życiowego interpretowania norm prawnych. Zdaniem Urzędu Morskiego nie będą portowymi czynnościami przeładunkowymi wszystkie czynności przygotowawcze do właściwego przeładunku portowego, jak np. przy przeładunku ziemniaków dokonywane wewnątrz magazynu lub poza jego obrębem czynności związane z ważeniem, suszeniem, sortowaniem, transportowaniem jeszcze niezdatnych do składowania skrzyń lub worków, a wreszcie czynności związane z montowaniem i bandażowaniem skrzyń. Ciężko spracowane ręce robotnika portowego nie nadają się zupełnie do wykonywania tych czynności, a do niektórych z nich, jak do zbijania i montowania skrzyń, potrzeba wykwalifikowanych stolarzy.

Dalsze wątpliwości nasuwały prace związane z czyszczeniem statków. Zdaniem orzekającego, nie tyle czyszczenie kadłuba i jego maszyn należy uważać za przeładunek portowy, ile czyszczenie samych pomieszczeń przeładunkowych. Wreszcie Urząd Morski nie zaliczył do portowych prac przeładunkowych odbijania lodu ze statku zlodowaciałego. W motywach czytamy, że czynności te związane są ściśle z bezpieczeństwem statku, a więc pilne i w zasadzie wykonywane przez załogę. Prace te nie wymagają żadnych kwalifikacji, a czekanie na robotni-

ków zapośredniczonych dopiero przez Biuro Pośrednictwa Pracy, mogłoby przysporzyć stronom zainteresowanym dotkliwych strat materialnych.

Tyle najważniejsze orzeczenia Urzędu Morskiego.

Mniej związana z niniejszym tematem, ale równie ważna jest kwestia przeładunku towarów szypczendlerskich, to jest towarów służących do zaopatrywania okrętów w niezbędne do uprawiania żeglugi artykuły spożywcze i techniczne. Z okazji nowelizacji ustawy o pracy robotnika portowego i rozporządzeń wykonawczych zrzeszenie dostawców okrętowych wystąpiło z wnioskiem wyraźnego wyłączenia czynności przeładunkowych tych towarów spod pojęcia przeładunku portowego, stojąc na stanowisku, że dostawy okrętowe uskuteczniane są niemal wyłącznie w drobnych partiach o wadze kilku do kilkudziesięciu kilogramów, że przy odbiorze towarów obecny być musi wykwalifikowany personel, umiejący nie tylko towary przenieść bez uszkodzenia, ale znający zarazem wszystkie właściwości towarów i wymagania kapitanów, a wreszcie że poza zwykłymi czynnościami przeładunkowymi do obowiązku personelu należy uskutecznianie takich czynności, jak przyjmowanie od kapitanów poświadczeń dostawy towarów, należności za towar, reklamacji, a często i dalszych zamówień, o których kapitan zapomniał. Motywy zrzeszenia są rzeczowe i przekonywujące, niemniej jednak żądanie wyraźnego wyłączenia tych czynności spod pojęcia przeładunku portowego jest nieuzasadnione, czynności tych bowiem do przeładunku portowego zaliczyć nie można. Ładunkiem w szerokim tego słowa znaczeniu, w rozumieniu czwartej księgi kodeksu handlowego, są towary, które się przewozi drogą wodną, które mają być przewiezione lub które były przewiezione tą drogą. Tymczasem towary szypczendlerskie nie są przeznaczone do przewozu, a raczej do umożliwienia żeglugi, a zatem nie są ładunkiem. W konsekwencji rozporządzenie to nie ma do nich zastosowania za wyjątkiem przeładunku bunkru, który zajmuje na skutek wyraźnego zaliczenia go w poczet przeładunku portowego inną pozycję. Jednakże masowy przeładunek towarów szypczendlerskich winien być, zdaniem naszym, traktowany na równi z bunkrem, np. przeładunek 200 skrzyń jaj na nasze transatlantyki. Czy nie wziąć za kryterium momentu korzystania z usług urządzeń portowych — pozostaje kwestią otwartą, nadającą się do dyskusji.

Reasumując powyższe, stwierdzamy, że rozporządzenie Ministra Przemysłu i Handlu o ustaleniu pojęcia przeładunku portowego spełniło swe zadanie, a rozbieżna w sferach portowych wykładnia niektórych przepisów rozwiązana została przez Urząd Morski bez szkody dla pracodawców i pracobiorców.

Mgr Z. Stefanowicz

ROLA PAŃSTWOWEGO INSTYTUTU EKSPORTOWEGO W PORCIE GDYŃSKIM

Stale wzrastające znaczenie portu gdyńskiego w obsłudze transportów wywozowych zwróciło uwagę zainteresowanych sfer gospodarczych i władz państwowych na konieczność stworzenia bezpośrednio w porcie instytucji, która by czuwała nad sprawnością obsługi wywozu przez koleje, ekspedycję, przedsiębiorstwa przeładunkowe, linie żeglugowe itp. Konkretny projekt uruchomienia Delegatury Państwowego Instytutu Eksportowego w Gdyni wysunięty został przez ówczesną

Tymczasową Radę Portową już przed kilku laty, lecz ze względów budżetowych nie mógł się doczekać wcześniejszej realizacji.

Dopiero od dnia 1 kwietnia 1938 roku na mocy decyzji Ministra Przemysłu i Handlu została uruchomiona Delegatura Państwowego Instytutu Eksportowego w Gdyni.

Zadania Instytutu w porcie są trojakie. Do pierwszych należy zaliczyć prace związane z usprawnianiem i koordynacją obsługi wywozu i usuwaniem wszelkich niedomagań przez natychmiastową interwencję na miejscu u odnośnych władz, urzędów i firm.

Również w tej dziedzinie prac Delegatury należy uwzględnić interwencje i instruowanie eksporterów w wypadkach stwierdzenia niedociągnięć z ich strony, które powodują utrudnienia w sprawnym funkcjonowaniu aparatu portowego. Ten dział pracy Delegatury połączony jest z bepośrednią pomocą i opieką nad wywozem we wszelkich sprawach związanych z transportem towarów przez Gdynię.

Do dalszej grupy prac należy kontrola wywozu na podstawie zleceń indywidualnych lub generalnych, otrzymywanych z Centrali, obserwowanie i współdziałanie w kontroli granicznej, jak standaryzacyjnej, celnej itp. stałe obserwowanie przeładunków drobnicowych i warunków, w jakich się one odbywają, ze zwróceniem szczególnej uwagi na opakowanie.

Dziedzina trzecia obejmuje wszelkie prace informacyjne, wchodzące w zakres działalności Instytutu, a przede wszystkim dotyczy obserwacji kontaktów, nawiązywanych przez obcych przedstawicieli, przyjeżdżających do Gdyni i informowanie ich w najszerszym zakresie o źródłach zakupu towarów w Polsce.

Program ten prawie w całej pełni znalazł swe odzwierciadlenie w dotychczasowej działalności Delegatury w porcie. Praca jej od początku znalazła pełne zrozumienie i poparcie władz administracyjnych i celnych w porcie, instytucji samorządu gospodarczego, a przede wszystkim przedsiębiorstw żeglugowych, maklerskich, ekspedycyjnych i wszystkich innych zatrudnionych w manipulacji towarem w porcie.

Wszystkie te przedsiębiorstwa od samego początku istnienia Delegatury traktują ją w taki sposób, jakby została ona stworzona specjalnie dla obrony ich interesów i odnoszą się do niej z pełnym zaufaniem.

Chcąc też przyczynić się do pogłębienia wytworzonej atmosfery pełnego zaufania, Delegatura starała się zawsze popierać słuszne postulaty tych przedsiębiorstw, stając niejednokrotnie w ich obronie przed nieuzasadnionymi atakami klientów portu. Z drugiej znów strony, występująca w pracy portowej, szkodliwa często dla wywozu rozbieżność interesów wśród różnych przedsiębiorstw, trudniących się obsługą towarów, jak też bardzo często wypływająca różnica w ocenie usług oddawanych przez nie eksporterom, musiały spowodować poniesienie pewnych ustępstw jednych przedsiębiorstw na rzecz drugich, co z konieczności powinnoby pociągnąć za sobą oziębienie, a nawet i niechęć niektórych firm w stosunku do poczynań Instytutu. W dotychczasowej jednak pracy, pomimo bardzo często zdarzających się takich wypadków, Delegatura znajdowała u wszystkich firm gdyńskich pełne zrozumienie i nie napotkała dotąd nigdzie na wyraźny sprzeciw lub też niechęć.

Zakreślony Delegaturze plan prac musiał ulec pewnemu rozszerzeniu, gdyż obserwacje poczynione w porcie nad towarem wywożonym z Polski musiały być uzupełnione zaznajamianiem się z warunkami, w jakich odbywa się załadunek

towarów i transport lądowy z miejsca wysłania ich do Gdyni, a następnie z przebiegiem transportu morskiego i przeładunku w portach obcych. Na tym odcinku swej działalności Delegatura korzysta ze spostrzeżeń Konsulatów Polskich i korespondentów zagranicznych Instytutu, z którymi znajduje się w ścisłym kontakcie.

Stwierdzić można, iż największy pożytek oddadzą te obserwacje drobnym eksporterom, nie mogącym sobie pozwolić na przeprowadzenie badań nad warunkami, w jakich odbywa się przewóz towarów morzem i wypływającą stąd koniecznością odpowiedniego przygotowania i opakowania towaru.

Nie mogła również Delegatura ograniczać swej pracy przy obserwacji kontroli standaryzacyjnej do uwag nad sprawnością jej funkcjonowania, lecz przystąpiła do opracowania szeregu wniosków w obrębie przepisów odnoszących się do towarów objętych standaryzacją i do towarów, w stosunku do których przewiduje się jej wprowadzenie w najbliższej przyszłości, przy czym opierała się na doświadczeniu tak przedsiębiorstw portowych, jak i własnym oraz posługiwała się wzorami zagranicznymi.

Tak samo praktyka wykazała, że w wielu wypadkach ułatwienie nawiązania kontaktu między eksporterami krajowymi a przyjeżdżającymi do Gdyni przedstawicielami importerów zagranicznych nie jest jeszcze wystarczające i że należy poza tym często przekonywać eksportera o korzyściach wysyłki towarów na nowe dla niego rynki, udzielać mu informacji, w sprawie odpowiedniego przygotowania prób i połączeń okrętowych, a nawet kalkulacji *cif* Nie objęto jeszcze w planie całego szeregu sporadycznie występujących spraw, jak np. nadzoru nad techniczną organizacją wysyłki eksponatów na międzynarodowe targi i wystawy, przyjmowania reprezentantów zagranicznych instytucji oficjalnych i przedstawicieli eksportowych itp.

Dla całkowitego wyczerpania tej kwestii nie można pominąć odrębnego zupełnie zakresu prac Instytutu w Gdyni, odnoszącego się do badań przyczyn, dla których pewne towary omijają port gdyński i kierowane są bądź drogą lądową, bądź też przez porty obce.

Czy prace podjęte i już wykonane przez Instytut na terenie portu gdyńskiego przyniosły konkretny i spodziewany efekt — trudno jest obecnie ocenić, tym bardziej jeżeli się zważy, że właściwie działalność placówki Instytutu w Gdyni dotyczy, dopiero jednego półrocza (nie wliczając czasu potrzebnego na organizację), a znaczna część prac, jak np. na odcinku robót fizycznych w porcie, prowadzona systematycznie przez Delegaturę, będzie mogła wydać zupełnie pozytywne rezultaty dopiero po latach jej działalności.

Należy jednak podkreślić, iż praca prowadzona przez delegaturę gdyńską, znalazła już przychylną ocenę u władz centralnych w Warszawie, samorządu gospodarczego i eksporterów.

Wł. Giedroyć

ROZBUDOWA RYBOŁÓWSTWA MORSKIEGO W OKRESIE NAJBLIŻSZEGO 25-LECIA

Praca, której streszczenie podajemy niżej, została wykonana dla Biura Planowania Regionalnego Północnej Części Województwa Pomorskiego i stanowiła część materiałów na pierwsze posiedzenie Komisji Regionalnego Planu Zabudowania, jakie odbyło się dnia 28 czerwca 1938 r. w Gdyni. Miała ona za zadanie określić choć w przybliżeniu granice, jakie powinien osiągnąć rozwój rybołówstwa morskiego w okresie najbliższego 25-lecia. Chodziło bowiem o zabezpieczenie przydziału odpowiednich terenów na szczupłym pasie naszego wybrzeża pod dalszy jego rozwój oraz o należyte rozplanowanie całego zagadnienia. Całość pracy ukaże się oddzielnym drukiem.

KOMITET REDAKCYJNY

I. Znaczenie rybołówstwa morskiego dla gospodarki polskiej

Rybołówstwo morskie stanowi dla kraju jeden z czynników aprowizacyjnych. Pod tym kątem widzenia rozpatrzono założenia rybołówcze w Polsce, łącząc je ściśle z zagadnieniami wyżywienia kraju.

W wyniku rozważań okazało się, że przy obecnym stanie produkcji rolnej nie jesteśmy krajem wystarczalnym pod względem żywnościowym, mimo że wywozimy do ostatnich czasów płody rolne. Spożycie na głowę ludności wiejskiej, której jest u nas przeszło 20 milionów, sięga według obliczeń różnych autorów znacznie poniżej normy uznanej przez naukę za minimalną.

Przebudowa struktury gospodarczej kraju, zmierzająca do złagodzenia przeludnienia wsi — jak uprzemysłowienie, urbanizacja kraju oraz rozwój chałupnictwa — stworzą nowe ośrodki zwiększonej konsumcji.

Przemiany w rolnictwie wpłyną na zmniejszenie produkcji zbożowej na rzecz wytwórczości zwierzęcej i obniżą ilość białka przeznaczonego na spożycie ludzkie. Utrzymanie wywozu rolnego w tych warunkach wymagać będzie posiadania produktów białkowych mogących zastąpić mięso w spożyciu wewnętrznym.

Wyrównanie niedoborów w krajowym spożyciu mięsa winno głównie przypaść rybom morskim. We wszystkich bowiem państwach, które stanęły pod znakiem przeludnienia i braku własnych środków żywnościowych, rybołówstwo morskie, otoczone specjalną opieką, spełnia tę ważną rolę. Ale nie tylko w krajach o niedoborze żywnościowym rybołówstwo morskie jest dopełnieniem aprowizacji. W wielu państwach o strukturze czysto rolniczej jest ono czynnikiem dostarczającym taniego pożywienia, umożliwiając wywóz drogich produktów hodowlanych za granicę.

Brak białka zwierzęcego i tłuszczów na lądzie winniśmy uzupełniać z połowów morskich. Potrzebny do tych celów aparat rybołówczy należy więc rozbudować w odpowiednich rozmiarach już zawczasu, by mógł zaspokoić zapotrzebowanie na rybę morską w kraju.

II. Przypuszczalne rozmiary rybołówstwa morskiego w końcu 25-lecia, tj. w 1963 r.

Największe możliwe rozmiary rybołówstwa morskiego określone na podstawie maksymalnego zapotrzebowania na ryby w kraju, przyjmując jako miernik tempo rozwojowe, jakie możemy osiągnąć w danym okresie przy naszych możliwościach gospodarczych.

1. Zapotrzebowanie na ryby w Polsce w końcu omawianego 25-lecia

W ostatnim dziesięcioleciu spożycie ryb w Polsce wynosiło przeciętnie 3 kg na głowę. W porównaniu z innymi krajami morskimi jest to spożycie nadzwyczaj niskie. Jeżeli przyjmiemy wyłuszczone uprzednio przesłanki ekonomiczne, to normę spożycia w r. 1963 należy przyjąć zwiększoną najmniej trzykrotnie, tj. około 9 kg na głowę. Ogólne zatem spożycie przy 46 milionach ludności wyniesie średnio 400 tys. ton rocznie, a więc o 270 tys. ton więcej niż w roku 1929. Odnośne przeliczenia wykazały, że spożycie tej ilości z końcem omawianego 25-lecia należy uważać raczej za minimalne wobec dużych u nas niedoborów w ogólnym spożyciu, a zwłaszcza mięsnym.

2. Własna produkcja rybna w roku 1963

Słodkowodna wytwórczość lądowa ze względu na górną granicę wydajności zbiorników wodnych może dać najwyżej 30 tys. ton, w tym gospodarstwa stawowe 16 tys. ton, produkcja rzeczna 4 tys. ton, a gospodarka jeziorowa 10 tys. ton.

Wytwórczość morska. Po odjęciu 30 tys. ton od ogólnej ilości spożycia ryb (400 tys. ton), otrzymamy 370 tys. ton, które winno dostarczyć rybołówstwo morskie.

Nasza produkcja ryb morskich wynosi obecnie około 30 tys. ton (niecały 1 kg na głowę). Ze względu na możliwości techniczne i gospodarcze produkcję tę możemy podnieść w roku 1963 najwyżej do 180 tys. ton (4 kg na głowę przy 46 milionach ludności). Byłby to więc sześciokrotny wzrost połowów w porównaniu do lat ostatnich. Powyższą skalę wzrostu rybołówstwa przyjęto na podstawie oceny naszych możliwości technicznych i gospodarczych w dziedzinie morskiej w najbliższym 25-leciu (zasobność w kapitały, wyszkolenie fachowe, organizacja handlu, produkcyjność przemysłu okrętowego itd.). Podobny stopień rozwojowy w rybołówstwie wykazywały inne kraje, jak np. Niemcy.

3. Główne gatunki ryb w produkcji morskiej w r. 1963

Kierując się dotychczasową oraz przyszłą strukturą spożycia ryb morskich, a także możliwościami połowów przypuszczać należy, że na połowy w r. 1963 składać się będą poniższe ilości różnych gatunków ryb.

Tabl. 14. Przewidywana produkcja rybna w r. 1963

R y b y	I l o ś ć	
	%	tys. ton
I. Śledziowate	60	108
A. Śledzie	77	83
W tym z połowów:		
pławnicami	60	50
sieciami islandzkimi	4	3
trawlerami (włokami)	36	30
B. Szproty (połowy kutrowe)	23	25
II. Inne gatunki	40	72
A. Wątłuszowate	80	58
B. Płastugi	4	3
C. Inne	16	11
W tym z połowów:		
trawlerowych	58	42
kutrowych i łódkowych . . .	42	30
Ogólna suma połowów	100	180

Skład flotylli rybackiej potrzebnej do wyłowu ryb w 1961 r.

Opierając się na zdolności połowniczej poszczególnych typów statków, określono jakościowy skład flotylli, potrzebnej do wyłowu poszczególnych gatunków ryb.

Tabl. 15. Przewidywany stan flotylli rybackiej w r. 1963

Rybołówstwo	Przewidywana ilość połowów (w tys. ton)	Odpowiednia flotylla
Śledziowe:		
pławnicowe	ryby 50	110 lugrów
islandzkie	„ 3	5 statków
trawlerowe	„ 30	50 trawlerów
Trawlerowe innych ryb . .	„ 42	
Szprotowe kutrowe . . .	„ 25	250 kutrów
Kutrowe innych ryb . . .	„ 27,5	150
Łódkowe	„ 2,5	1 000 łodzi
Wielorybnicze	oleju 20 mączki rybnej 1	6-8 statków łowczych 1 statek przetwórczy
Razem:		
dalekomorskie		174 jednostki
kutrowe		400 kutrów
łódkowe		1000 łodzi

5. Skład flotylli pomocniczej w r. 1963

Dla obsługi flotylli rybackiej potrzebne są również jednostki pomocnicze, których skład przedstawiałby się następująco:

1) Transportowce dla obsługi rybołówstwa dalekomorskiego	12	jednostek
2) Transportowce dla obsługi rybołówstwa kutrowego . .	15	„
3) Holowniki i lodołamacze	3	„
4) Statki strażniczo-sanitarne	2	„
5) Statki strażnicze przybrzeżne	3	„
6) Statki badawcze	2	„
7) Inne statki	10	„
Razem	47	jednostek

6. Ilość rybaków zatrudnionych we flotylli rybackiej i pomocniczej w r. 1963

1) Flotylla rybacka	6 770	rybaków
2) Flotylla pomocnicza	430	marynarzy
Razem	7 200	osób

7. Obliczenie największej liczby ludności rybackiej w r. 1963

	Ogólna ilość	Z tego w rybołówstwie dalekomorskim
1) Ilość rybaków	7 200	3 400
2) Ogólna ilość ludności rybackiej . .	21 600	10 200
3) Ilość rodzin rybackich	5 400	2 600

8. Powierzchnia basenów portowych dla postoju i manewrowania flotylli rybackiej i pomocniczej

1) Flotylla dalekomorska	21	ha
2) Flotylla pomocnicza	8	„
3) Kutry i łodzie	32	„
Razem . .	61	ha
Wraz z zapasem ⅓	ok. 80	„

9. Długość nabrzeży dla obsługi flotylli

1) Flotylla dalekomorska	7 700	mb
2) Flotylla pomocnicza	2 100	„
3) Kutry i łodzie	4 000	„
Razem . .	13 800	mb
Wraz z zapasem ⅓ . .	17 700	„

10. Szacunek terenów dla obsługi rybołówstwa, przemysłu i handlu rybnego

1) Tereny wyładunkowe

a) Rybołówstwo dalekomorskie	11.5	ha
b) Flotylla pomocnicza	3,2	„
c) Rybołówstwo kutrowe i łódkowe	5,7	„
Razem . .	20,4	ha

2) Tereny dla obsługi przedsiębiorstw dalekomorskich		
a) typu pławnicowego		20 ha
b) typu trawlerowego		7 „
c) typu islandzkiego		1 „
d) przedsiębiorstw wielorybniczych		3,6 „
Razem		31,6 ha
3) Tereny dla obsługi rybołówstwa kutrowego		1,4 ha
4) Tereny dla obsługi ryb importowanych (100 tys. ton)		4 ha
5) Tereny pod zakłady chłodnicze		3 ha
6) Tereny na hale licytacyjne i biura firm		3 ha
7) Tereny na suszenie sieci		
a) rybołówstwa kutrowego		110 ha
b) „ łódkowego		280 „
c) „ dalekomorskiego		560 „
pławnicowego	550 ha	
trawlerowego	3 „	
islandzkiego	7 „	
Razem		950 ha
8) Tereny pod magazyny na sprzęt rybacki		
a) dla rybołówstwa kutrowego i łódkowego		7 ha
b) dla rybołówstwa dalekomorskiego (górne kondygnacje magazynów)		—
Razem		7 ha
9) Tereny pod zakłady przemysłu rybnego		
a) Wędzarnie o 800 piecach		8 ha
b) Przemysł konserwowy		3 „
c) Solarnie i suszarnie ryb		1 „
d) Fabryki mączki rybnej i olejów		0,3 „
Razem ok.		12,3 ha
10) Tereny pod przemysłowe zakłady pomocnicze dla rybołówstwa oraz przemysłu i handlu rybnego		
a) 4 wyciągi dla statków mniejszych		3 ha
b) 1 dok — 2,5 dla basenu		—
c) stocznie rybackie		
kutrowe		2 „
flotylli dalekomorskiej		5 „
d) stacje bunkrowe		1,5 „
e) stacje naukowe		0,5 „
Razem ok.		12 ha

11) Tereny pod zakłady przemysłowe, które mogą być umieszczone w dalszych liniach od nabrzeża
   a) Firmy handlowe zaopatrujące rybołówstwo w sprzęt zawodowy . . . . 0,5 ha
   b) Urzędny pomocnicze (Rybacki, Celny, Kolejowy, Kapitanat Portu) . . . . 3,0 „
   c) Poczekalnie robotnicze, domy noclegowe dla marynarzy-rybaków . . . . 1,0 „

   Razem ok. 4,5 ha

12) Tereny pod zakłady przemysłowe, które mogą być umieszczone w zapleczu
   a) Fabryki beczek, skrzyń i innych opakowań drewnianych 3 ha
   b) Fabryki puszek i opakowań blaszanych . . . . . 2 „
   c) Fabryki sieci i lin . . . . 1 „

   Razem . . 6 ha

13) Tereny dla obsługi komunikacyjnej w portach
   a) koleje . . . . 22 ha
   b) drogi . . . . 16 „

   Razem . . 38 ha

14) Tereny pod osiedla
   a) dla ludności zatrudnionej w rybołówstwie . . . . . 220 ha
      dalekomorskim . . . . 110 ha
      w rybołówstwie kutrowym . . . . . 110 „
   b) dla ludności zatrudnionej w pomocniczych działach rybołówstwa . . . . 160 ha
      w przemyśle rybnym (wędzarniczym, śledziołówczym i konserwowym) . . . 120 ha
      w przemysłach pomocniczych . . . . 15 „
      w handlu rybnym i przeładunku . . . 25 „

   Ogółem tereny pod osiedla . 380 ha

III. Wnioski końcowe

Zobrazowana powyżej rozbudowa rybołówstwa morskiego na okres 25-lecia, pod względem rozmieszczenia w terenie, pójdzie w dwu kierunkach:

1) Rybołówstwo kutrowe i związane z nim gałęzie przemysłowo-handlowe umiejscawiać się będą w istniejących lub nowych mniejszych portach rybackich wzdłuż całego wybrzeża, jak Hel, Jastarnia, Kuźnica itd.
2) Rybołówstwo dalekomorskie musi być natomiast skupione w większych ośrodkach portowych, dysponujących odpowiednią ilością powierzchni basenów i terenów obsługi.

W związku z rozważaniami nad rozwojem rybołówstwa, przemysłu i handlu rybnego oraz innych dziedzin morskich Biuro Regionalnego Planu Zabudowania Północnej Części Województwa Pomorskiego opracowało w formie wstępnego szkicu plan rozbudowy portu we Władysławowie (Wielkiej Wsi) oraz samego mia-

sta. Ma to stanowić podstawę do dalszych szczegółowych rozważań nad ewentualnym wykorzystaniem Władysławowa (Wielkiej Wsi) jako dogodnego miejsca do rozbudowy rybołówstwa dalekomorskiego. Zasadą planu jest zabezpieczenie rozwoju portu i miasta w formie linearnej, przez kolejną realizację szeregu członów, funkcjonalnie ze sobą powiązanych, jak komunikacja wodna, kanał, port, tereny składowe i przemysłowe, obsłużone linią kolejową oraz kołową, związaną z osiedlem.

Układ taki ma zabezpieczyć równoległą rozbudowę portu, terenów jego obsługi oraz związanego z tym osiedla. Daje on elastyczność rozwoju oraz możność przesuwania granic rozwoju.

Inż M. Zięcik

NA MARGINESIE PROJEKTOWANEJ USTAWY O KLAROWANIU MORSKICH STATKÓW HANDLOWYCH

Projektowana ustawa formalnie ma uregulować stan prawny maklerstwa w dziedzinie klarowania statków. Nie dotyczy ona natomiast frachtowania i innych czynności wykonywanych przez maklerów okrętowych. Ustala ona tylko, że klarowaniem może zajmować się makler okrętowy, który ma najmniej 5 lat praktyki zawodowej, skończony 25 rok życia, obywatelstwo polskie, nie był karany, ma przynajmniej średnie wykształcenie, posiada znajomość języków obcych, nie pozostaje w stosunku służbowym z właścicielem statku, złoży odpowiednią kaucję i uzyska koncesję według swobodnego uznania Ministerstwa Przemysłu i Handlu po zasięgnięciu opinii Izby Przemysłowo-Handlowej. Poza tym makler koncesjonowany nie ma prawa zajmować się ekspedycją lub handlem w ogóle.

Klarowanie statków jest jedną z czynności maklerskich; nie jest ono czynnością najważniejszą, ale często najbardziej dochodową. Klarowanie statków jest połączone dla maklera z proporcjonalnie mniejszymi kosztami, jak frachtowanie, które jest usługą o charakterze twórczym, połączone z ryzykiem kosztów handlowych. Z tego wynikało by, że klarowanie jest dla maklera pewną rekompensatą za zaryzykowane w interesie koszty handlowe i pracę. Teoretycznie biorąc, kto tylko klaruje statki i odpowiednio zabezpiecza swe inkaso kosztów, nie może ponieść strat. W tym też leży zło dotychczasowego stanu rzeczy, gdyż zyski z klarowania w dużym stopniu omijały maklerów.

Ta mała dygresja jest nam potrzebna dla zrozumienia celu ustawy i skutków jej działania. Jeśli by projektodawcom chodziło o ustalenie tylko stanu prawnego instytucji maklerskiej, mogliby to zrobić w innej formie, aniżeli poprzez koncesjonowanie klarowania. Może więc istnieć domniemanie, że mieli oni na celu zabezpieczenie interesów i podniesienie rentowności przedsiębiorstw maklerskich jako czynnika pożądanego i twórczego w pracy portu.

Osiągnąć ten cel można przez ograniczenie powstawania nadmiernej ilości przedsiębiorstw maklerskich, których istnienie bez prawa do klarowania statków trudno sobie wyobrazić ze względów wyżej przytoczonych. Drugim sposobem podniesienia rentowności jest zakaz zajmowania się przez maklerów handlem i ekspe-

dycją; odwracając tę zasadę, ustawa nie zezwala na zajmowanie się klarowaniem przedsiębiorstwom ekspedycyjnym i handlowym. Jak ogólnie wiadomo, zakaz ten został spowodowany stanem klarowania w Gdyni, gdzie eksporterzy i importerzy ładunków masowych ciągną poważne zyski z tytułu klarowania bądź to klarując sami, bądź też czerpiąc korzyści bezpośrednio. Stan ten ma być usunięty. Ale niestety często się zdarza w naszych zamierzeniach, że dobre pobudki zostają przez kompromisy spaczone. I tak ustawa przewiduje w § 11, że firmy, które zajmowały się klarowaniem przed 1 stycznia 1930 r., mają prawo nadal te czynności wykonywać. Tym samym ustawa stwarza pewne przywileje i — mimo istnienia jej — mają odpaść maklerom zyski przedsiębiorstw kumulujących czynności handlu czy ekspedycji z klarowaniem. Jeżeli ustawa o klarowaniu, zresztą rygorystycznie pomyślana, ma uzdrowić obecny stan rzeczy, to powinna ważyć się na rzeczywiste reformy, a nie pozostawiać *status quo*, który został uznany za szkodliwy. Działanie prohibicyjne na przyszłość daje problematyczne korzyści dla maklerstwa, które teraz potrzebuje uzdrowienia sytuacji w klarowaniu.

Niesłusznym również wydaje się zupełne ograniczenie prawa zajmowania się handlem maklerom, a to ze względu na strukturę naszego handlu zamorskiego. Wobec braku doświadczonego kupiectwa w handlu zagranicznym makler może niejednokrotnie przez rozwój interesów i stosunków z zagranicą być dodatnim czynnikiem naszej wymiany, przerzucając się z czasem z interesu transportowego na handlowy. Ustawa nie powinna zakazywać maklerom zajmowania się handlem towarami o charakterze drobnicowym, nie mającym wpływu na czerpanie korzyści z klarowania.

Mimo że ustawa tego nie przewiduje — można przyjąć, że koncesjonowani zostaną również maklerzy-obywatele gdańscy.

Wreszcie należy dodać, że sankcje karne według § 12 są zbyt rygorystyczne. Dotyczy to zwłaszcza kary aresztu, która nie powinna mieć zastosowania w tej ustawie. Do rozstrzygania spraw związanych z naruszeniem ustawy powinien być powołany sąd handlowy albo samorząd gospodarczy, a nie Urząd Morski.

W myśl projektu koncesjonariusz nazwany jest klarantem. Nazwa ta brzmi nieprzyjemnie i jako sztuczna jest raczej nieżyciowa. Życzyć by sobie należało uniknięcia tego terminu i używania słowa „makler", jakkolwiek jest to termin zbyt szeroki w danym wypadku.

Innych warunków ustawy, jak np. wysokości kaucji, nie poruszamy, gdyż są to szczegóły drugorzędne, które na pewno zostaną ustalone w porozumieniu ze sferami gospodarczymi.

Kończąc powyższą charakterystykę projektu ustawy, można wyrazić przekonanie, że działanie jej przyczynić się powinno do zwiększenia tak pożądanej rentowności przedsiębiorstw maklerskich pod warunkiem, że żadne dalsze przywileje nie zostaną przez nią stworzone i że w praktyce będzie przeprowadzona bezwzględna kontrola przestrzegania przepisów tej ustawy. Tylko w takich warunkach ustawa spełni swój cel całkowicie.

J. Krajewski

SYSTEM SUBWENCJONOWANIA WŁOSKIEJ MARYNARKI HANDLOWEJ[1]

II

1. Warunki otrzymania subwencji

Regime faszystowski od samego niemal początku zdobycia władzy we Włoszech przystępuje do planowej pomocy ze strony państwa dla krajowych linii okrętowych i do wytyczania ich głównych kierunków rozwojowych.

Sprawy pomocy finansowej ze strony rządu dla włoskich towarzystw okrętowych regulowane są specjalnymi ustawami oraz umowami, zawieranymi na podstawie tych ustaw.

Pierwszym tego rodzaju aktem ustawodawczym jest dekret z 30 października 1924 r., który wprowadza samą zasadę subwencjonowania przedsiębiorstw armatorskich przez państwo, jak też określa w ogólnych zarysach sposób i warunki przyznawania zasiłków. Na mocy tego dekretu towarzystwa subwencjonowane mogą m. in. emitować 20-letnie obligacje, zabezpieczone gwarancją państwową i hipoteką okrętową, oraz żądać wywłaszczenia na swój użytek statków należących do przedsiębiorstw niesubwencjonowanych, a więc niekontrolowanych przez państwo.

W wykonaniu tej ustawy, jako dalszy etap ewolucyjny systemu subwencjonowania floty handlowej, zostały zawarte w roku 1926 umowy z poszczególnymi towarzystwami okrętowymi, określające ściśle wszelkie warunki i serwituty, jakie muszą wypełniać armatorzy celem uzyskania subwencji rządowej. Umowy te zawierane według jednego zasadniczego wzoru przewidują następujące obowiązki i warunki, jakie spełniać muszą armatorzy w zamian za uzyskaną subwencję:

1) Przedsiębiorstwo żeglugowe subwencjonowane musi posiadać ścisły rozkład jazdy dla swoich statków (ustalony w porozumieniu z armatorem przez Ministerstwo Komunikacji), w którym bez zezwolenia władzy nie może dokonywać żadnych zmian. Statek musi kursować według przepisanej dla danej linii szybkości, zatrzymywać się w portach przewidzianych w rozkładzie jazdy i nie może dokonywać żadnych zmian w ustalonym rozkładzie z wyjątkiem skracania postoju w portach w wypadku opóźnienia się statku, gdyż jest to niezbędne dla terminowego przyjazdu do portu przeznaczenia. Jedynie Ministerstwo lub jego organy mogą zmieniać rozkład jazdy, polecać odwiedzanie portów nieprzewidzianych w rozkładzie, a nawet odbywanie dodatkowych podróży w ramach możliwości, na jakie tabor okrętowy danego armatora pozwala, przy zwrocie dodatkowych kosztów wynikłych stąd dla armatora.

2) Przedsiębiorca żeglugowy musi dysponować odpowiednią, ustaloną dla danej linii ilością własnych statków o określonej jakości (I klasa rejestru morskiego), nie starszych niż 25-letnich i ubezpieczonych. Statki wprowadzone raz na daną linię nie mogą być z niej wycofane bez zgody władzy, ani też nie mogą obniżyć swej sprawności poniżej wymagań stawianych I klasie rejestrowej. W razie utraty statku, np. rozbicia się, armator musi niezwłocznie dostarczyć inny statek, przy czym — jeśli nie odpowiada on wszystkim przepisanym warun-

[1]) Patrz poprzedni artykuł w tej sprawie w zesz. 2 *Uprawy Morza* z bież. roku, str. 73—76.

kom — może pozostać w służbie na stałe tylko za zgodą władzy, i to przy stosownym obniżeniu subwencji rządowej.

3) Do użytku na liniach subwencjonowanych zostały dopuszczone tylko te statki, które Komisja Ministerstwa Komunikacji uznała za odpowiednie pod względem budowy i wyposażenia oraz szybkości i stateczności. Poza tym w trakcie eksploatacji odbywa się co najmniej raz na dwa lata kontrola statków: wszelkie zmiany i uzupełnienia nakazane przez władzę musi wykonać armator bez uszczerbku dla regularności w obsłudze linii, ponosząc odpwiedzialność za szkody wynikłe z opóźnienia lub braku przepisanej sprawności statku. Jeśli chodzi o nowe statki wprowadzane do użytku linii subwencjonowanej, to muszą one być budowane w stoczniach włoskich (lecz na warunkach konkurencyjnych w stosunku do stoczni zagranicznych), przy czym plany statków oraz umowy o ich budowę muszą być akceptowane przez Ministerstwo Komunikacji.

4) Na armatorze spoczywa obowiązek bezpłatnego przewożenia przesyłek pocztowych i paczek w ilości 3% pojemności statku, tudzież wszelkich urządzeń pocztowych, telegraficznych i telefonicznych do 1% pojemności statku brutto. W tym celu musi armator urządzić i utrzymywać odpowiednie pomieszczenie na statku. Poza tym obowiązany jest przewozić urzędników pocztowych za połowę kosztów wyżywienia, pobieranych od normalnych pasażerów, oraz pokrywać koszty przeładunku poczty ze statku na ląd i odwrotnie. Armator ponosi pełną odpowiedzialność za całość powierzonych mu przesyłek pocztowych.

5) Przedsiębiorstwo żeglugowe nie może pobierać większych opłat przewozowych niż przewidują to zatwierdzone przez władze taryfy.

Maksymalne opłaty pasażerskie, z wyjątkiem kabin luksusowych, których ilość nie może przekraczać 40% liczby kabin I klasy, podaje poniższa tablica.

Tabl. 16. Taryfa pasażerska na liniach włoskich

Przepisana szybkość oraz przestrzeń przebiegu	W centimach za pasażera i kilometr		
	I kl.	II kl.	III kl.
Dla linii o szybkości niższej od 12 mil/godz.			
od 1— 150 km.	39,90	26,60	13,30
„ 151— 300 „	29,82	19,88	9,94
„ 301— 600 „	20 89	13,93	6.95
„ 601—1000 „	17 22	11,48	5,74
„ 1001—1500 „	13,65	9,10	4,55
powyżej 1500 „	9,45	6,30	3,15
Dla linii o szybkości od 12 do 15 mil/godz.			
od 1— 150 km.	63,00	42,00	21,00
„ 151— 300 „	32,55	21,70	10,85
„ 301— 600 „	24,15	16,10	8,05
„ 601—1000 „	14,70	9,80	4,90
„ 1001—1500 „	13,65	9,10	4,55
powyżej 1500 „	9,45	6.30	3,15
Dla linii o szybkości powyżej 15 mil/godz. bez względu na odległość	63,00	42,00	21,00
Do Erytrei i Somali:			
od 1 — 1400 km	17,40	11,60	5,80
powyżej 1400 „	9,60	6,40	3,20

Do opłat tych dolicza się osobno koszty wyżywienia.

Taryfę towarową, taryfę na przewóz bydła oraz na przewóz pieniędzy ilustrują poniższe tablice.

Tabl. 17. Towarzystwa okrętowe powstałe na skutek fuzji

Przestrzeń przewozowa	W lirach za kwintal			
	I kl.	II kl.	III kl.	IV kl.
Do 200 km	7,350	5,880	4,480	2,800
od 200—300 km	0,294	0,196	0,112	0,056
„ 300—400 „	0,196	0,098	0,070	0,049
„ 400—1000 „	0,049	0,049	0,049	0,049
ponad 1000 km	0,035	0,035	0,035	0,035

Przy towarach o dużej pojemności stosuje się 50 — 100% podwyżki. Osobna taryfa towarowa obowiązuje na trasach do Somali i Erytrei.

Tabl. 18. Taryfa na przewóz bydła na liniach włoskich

Przestrzeń przewozowa	W lirach od sztuki			
	I kl.	II kl.	III kl.	IV kl.
Do 300 km	28	16	7,6	4,00
od 300—500 km	4	3	1,6	1,00
za każde dalsze 100 km	3	2	1,0	0,40

Tabl. 19. Taryfa na przewóz pieniędzy na liniach włoskich

Przestrzeń przewozowa	W lirach za każde 1 000 lirów
Do 200 km	4,00
od 200—500 km	0,72
„ 500—1000 „	0,24
ponad 1000 km	0,12

Opłaty za przewóz towarów w transporcie międzynarodowym regulują osobne przepisy, nastawione na utrzymanie konkurencyjności włoskiej floty handlowej.

Nad ścisłym przestrzeganiem ustalonych taryf czuwa Ministerstwo Komunikacji, które w każdej chwili może przeprowadzić rewizję taryf oraz zarządzić ich podwyższenie lub obniżenie.

Za zgodą Ministerstwa może przedsiębiorca żeglugowy ustalić taryfę mieszaną osobowo - towarową, jednolitą dla pasażerów, towarów i bydła, przystosowaną do taryf kolejowych.

6) Dalszym serwitutem obciążającym armatora jest obowiązek bezpłatnego przewożenia w I klasie urzędników administracji marynarki handlowej oraz inspektorów pocztowych, w II klasie — 2 misjonarzy, i w III klasie — 10 ubogich obywateli wracających z kolonii, wreszcie za 30-procentową zniżką obowiązany jest przewozić rozmaite kategorie osób, wyszczególnione w umowie, ze względów państwowych, naukowych i społecznych.

7) Armator obowiązany jest do przedkładania Ministerstwu Komunikacji corocznie bilansu i sprawozdania technicznego przedsiębiorstwa, tudzież musi prowadzić statystykę ruchu towarowego i pasażerskiego oraz przedstawiać Ministerstwu co miesiąc sprawozdania statystyczne, które władza ma prawo kontrolować według akt i ksiąg armatora na jego koszt.

8) Wreszcie wszystkie umowy zawierane z armatorami subwencjonowanymi zawierają postanowienia karne na wypadek przekroczenia któregokolwiek z wymienionych wyżej warunków umowy. Według tych postanowień armator za wszelkie przerwy w podróży, opuszczenie portu przewidzianego w rozkładzie jazdy lub zawinięcie do portu w rozkładzie nieprzewidzianego, oraz za jakiekolwiek inne nieprawidłowości w wykonywaniu umowy nie tylko zostaje pozbawiony stosownej części subwencji, lecz także płaci wysokie grzywny, o ile nie zachodzi czynnik siły wyższej.

Według nakreślonego powyżej schematu zostały zawarte umowy z towarzystwami żeglugowymi, i to z 14 armatorami obsługującymi linie tzw. konieczne, tj. łączące porty imperium włoskiego między sobą, i z 6 towarzystwami utrzymującymi połączenia okrętowe między portami włoskimi i obcymi, tj. tzw. linie pożyteczne. Między umowami zawieranymi z obu tymi kategoriami przedsiębiorstw okrętowych zachodzą pewne różnice, polegające na bardziej szczegółowym określeniu warunków przy liniach koniecznych, podczas gdy linie pożyteczne są mniej zreglamentowane. Wysokość subwencji jest przy obu kategoriach linii ściśle określona z tym, że subwencja linii koniecznych ulega rewizji co trzy lata w związku z wahaniami kosztów eksploatacji statków, subwencje zaś linii pożytecznych pozostają bez zmian: takie uregulowanie sprawy związane jest między innymi z tym, że umowy z pierwszą kategorią armatorów zawierane są na lat dwadzieścia, z drugą zaś na krótsze okresy czasu.

2. Towarzystwa okrętowe powstałe na skutek fuzji

W roku 1936 wszystkie przedsiębiorstwa subwencjonowane zostały sfuzjowane w czterech wielkich kompaniach okrętowych, które objęły obsługę wszystkich linii, zarówno między-imperialnych, jak też międzynarodowych (z wyjątkiem żeglugi przybrzeżnej i połączeń z wyspami włoskimi, tj. serwisu lokalnego). Na te kompanie zostały przelane wszystkie subwencje państwowe, udzielane poprzednio poszczególnym przedsiębiorstwom, wchodzącym obecnie w skład nowych towarzystw, na podstawie zawartych z nimi 10-letnich umów, ujętych według podanego powyżej wzoru. Ogólna wysokość subwencji dla nowoutworzonych kompanii wynosi 1 632 892 000 lirów, które będą rozdzielone i wypłacone w latach 1936—1947. Poza tym 1 miliard lirów przeznaczono na rozbudowę włoskiej floty handlowej, przy czym kwota ta wydatkowana będzie w ratach po 100 milionów lirów rocznie, poczynając od roku bieżącego (1938).

Nowoutworzone towarzystwa okrętowe obsługują następujące szlaki morskie:

1) *S. A. Tirrenia* powstała z towarzystw *Florio* i *Transatlantica Italiana* utrzymuje połączenia okrętowe Włoch z Europą północną, zachodnią częścią Morza Śródziemnego i z koloniami włoskimi.

2) *S. A Adriatica* (fuzja *San Marco, La Puglia, Zaratina* i szeregu mniejszych armatorów) obsługuje linie egipskie, lewantyńskie, czarnomorskie i wschodnio-śródziemnomorskie.

3) *S. A. Lloyd Triestino* (fuzja *La Maritima Italiana, La Sitmar* i dawnego *Lloyd Triestino)* utrzymuje komunikację na Daleki Wschód, do Indii i Afryki.

4) *S. A. Italia* (fuzja *Navigazione Generale Italiana, Lloyd Sabaudo* i *Cosulih* obsługuje linie północno-, środkowo- i południowo-amerykańskie.

Poza tymi czterema kompaniami okrętowymi pozostali jedynie armatorzy uprawiający żeglugę lokalną, z którymi również zawarte są umowy subwencyjne, przyznające im łącznie ze skarbu państwa kwotę 21 915 000 lirów.

W zakończeniu należy stwierdzić, że całość włoskich przepisów subwencyjnych, przyznających armatorom włoskim wydatną pomoc finansową ze skarbu państwa, zdąża do postawienia włoskiej floty handlowej na możliwie najwyższym poziomie sprawności oraz do jej rozwoju w kierunku pożądanym przez państwo.

Z. G.

RECENZJE

Szyszkowski Stefan Zbigniew, dr. *Port bawełniany w Gdyni* (odbitka z tyg. *Polska Gospodarcza*. Warszawa, zesz. 43/1938, stron 36, 3 tabl.

Zagadnienie bawełniane znalazło szerokie potraktowanie zarówno w wydawnictwach książkowych, jak i w artykułach publikowanych na łamach prasy gospodarczej i codziennej. Szczególną intensywnością publicystyczną zaznaczył się czas poprzedzający bezpośrednio powstanie arbitrażu bawełnianego w Gdyni, jak i okres związany z uruchomieniem tej insytytucji.

Na tle tych publikacji praca dra Stefana Szyszkowskiego stanowi dużą wartość dokumentarną i przedstawia się nader interesująco. W publikacji o skromnej liczbie stron autor podaje historię rozwoju polskiego przywozu bawełny, wyłaniając i podkreślając momenty istotnie ważne, dając całości pracy podkład ekonomiczny. Niewątpliwą zasługą autora jest wyszukanie wszystkich istotnych źródeł, dotyczących omawianego zagadnienia, wyłuskanie z nich syntezy i zestawienie wszystkiego w jedną bogatą w treść całość.

Najważniejszym momentem w historii przywozu bawełny do Polski jest utworzony w Gdyni arbitraż bawełniany. Droga do uruchomienia arbitrażu wymagała systematycznej pracy badawczej i szkoleniowej, jako też zdecydowanych posunięć gospodarczych, opartych na głębokiej znajomości rzeczy. Należało pokonywać nie tylko przeszkody materialne, lecz zwalczać różne sugestie i psychozy. Do tych ostatnich m. in. zaliczyć należy krytyczną i lekceważącą ocenę możliwości gdyńskich przez zainteresowane sfery gospodarcze Niemiec. Za dr. Szyszkowskim powtarzamy tu w dosłownym brzmieniu wywody *Handels und Schiffahrtsblatt der Weser Zeitung* z roku 1931 ze względu na ich charakterystyczną i w pewnym stopniu „historyczną“ treść:

„Należy sobie zdać sprawę, że rozbudowanie portu (tj. Gdyni) do poziomu pierwszorzędnego punktu handlowego i rozdzielczego jest niemożliwe w przeciągu kilku lat. Przez samo wybudowanie nabrzeży i hangarów oraz przez zaopatrzenie ich w dźwigi i tory kolejowe nie można tego zrobić. My, którzy widzieliśmy rozwój Bremy, nie wierzymy w podobne fantazje. Potrzeba wiekowego doświadczenia i wytrwałej inicjatywy kupieckiej oraz pracy całych pokoleń, aby stworzyć to, co dzisiaj stanowi port w Bremie. Za pieniądze — i to w dodatku pożyczone — tego się nie dokona, gdyż nawet najwnikliwsza inteligencja nie zastąpi długiego i gruntownego doświadczenia. Gdyby nawet rozbudowa portu udała się nadspodziewanie dobrze, to jeszcze sam port nie jest równoznaczny z rynkiem handlowym“.

Omawiając po krótce krytykę konkurującej Gdyni przez publicystów Bremy, autor stwierdza, że Brema wcale nie jest wiekowym portem bawełnianym, i że pierwszy transport bawełny przyszedł do Bremy dopiero w roku 1865. Prezes giełdy bawełnianej w Bremie z okazji pięćdziesięciolecia istnienia tej instytucji powiedział, że „nie bacząc na naturalne warunki dla realizacji planu — potrzeba było wielkiego zaparcia się, wielkiego wysiłku

energii i pracy, a co najważniejsze — głębokiego zrozumienia ze strony czynników rządowych oraz intensywnej współpracy zainteresowanego kupiectwa i sfer przemysłowych, ażeby ten plan urzeczywistnić".

W dalszej części swej publikacji autor przedstawia rozwój handlu bawełnianego Gdyni, jak również zagadnienie kredytowania tego handlu. Wykazuje on rolę, jaką odegrały poszczególne przedsiębiorstwa i osoby w dziedzinie inicjatywy organizowania handlu bawełnianego w Gdyni do momentu powstania arbitrażu. Największą rolę — miło nam tu powiedzieć — odegrali gdynianie, których nazwiska znane są dobrze w sferach gospodarczych portowego miasta Gdyni.

Dane liczbowe, dotyczące rozwoju przywozu bawełny do Polski z wykazaniem roli obu portów polskiego obszaru celnego podaje autor na końcu książki w tablicach statystycznych. W tekście znajdują się liczby tylko najważniejsze — wymienimy tu najciekawsze z nich. W roku 1937 przywieziono bawełny przez Gdynię 93 tys. ton, z tego 70% przypada na przywóz bezpośredni z portów krajów produkcji. W przywozie pozostałych 30% pośredniczyły porty obce: Antwerpia — 14%, Hamburg — 6%, Brema — 3,5%, Rotterdam — 3%, Londyn — 1% i inne. W okresie trzech lat: 1935 do 1937 — 83% przywiezionej bawełny weszło na rynek krajowy, 17% zaś — stanowił tranzyt i reeksport (głównie do Czechosłowacji).

Końcową część swej pracy poświęca autor omówieniu samego arbitrażu w Gdyni. Podkreśla on między innymi, że „arbitraż w Gdyni w języku potocznym jest giełdą bez notowań" i że czynności arbitrażu stanowią autonomiczną funkcję, jedną z ważniejszych giełd bawełnianych.

Całość pracy dra Szyszkowskiego stanowi pożyteczny, podstawowy materiał informacyjny zarówno dla fachowców, jak i dla pragnących poznać omawiane zagadnienie.

B. Polkowski

Hellauer J. Dr., *Güterverkehr*, Jena, wyd. G. Fischer, 1938, str. 178.

Autor, będący profesorem na uniwersytecie we Frankfurcie nad Menem, opracował temat transportu towarowego w formie podręcznika dla studentów i praktyków, co podkreślił w tytule dzieła.

Praca obejmuje wszystkie dziedziny transportu i jest podzielona na następujące rozdziały: 1) o przewoźnictwie w ogólności z podaniem charakteru prawnego przewoźnika i jego cech charakterystycznych w zależności od rodzaju uprawianego transportu, 2) o transporcie kolejowym i jego organizacji ze szczególnym uwzględnieniem kolei niemieckich, o międzynarodowych konwencjach kolejowych, o umowie przewozowej i podstawie budowy taryf kolejowych, 3) o transporcie samochodowym w ogólności z uwzględnieniem współzawodnictwa z kolejami i wynikających stąd potrzeb normowania ustawowego tego rodzaju transportu, 4) o transporcie morskim i jego technicznych warunkach, oraz organizacji żeglugi i morskiego rynku frachtowego (poza tym zostały tu omówione: umowa o przewóz morzem, fracht morski i taryfy liniowe, jak również podstawowe pojęcia o awarii wspólnej), 5) o transporcie wewnętrzno-wodnym, jego stronie technicznej, warunkach rozwojowych, jak również organizacji tego transportu w Niemczech, — wraz z omówieniem rynku frachtowego oraz podstawowych warunków umowy frachtowej i holowniczej, 6) o transporcie powietrznym, jego organizacji, podstawach prawnych i taryfach przewozowych, 7) o transporcie dro-

gą pocztową, 8) o technice i organizacji przeładunków, 9) o składownictwie, jego formach i podstawach prawnych, na zakończenie zaś 10) o ekspedytorstwie z uwzględnieniem różnych form i odmian tej branży kupieckiej.

Skondensowanie tak olbrzymiego materiału na stukilkudziesięciu stronach książki było rzeczą niezmiernie trudną. Jedno zdanie książki zawiera nieraz charakterystykę bardzo rozległych zjawisk i skomplikowanych problemów. W tych warunkach trzeba być nielada znawcą przedmiotu i mistrzem w formułowaniu myśli, by w rzuconym szkicu nie spaczyć ogólnego obrazu, lub co najmniej nie zrobić zeń karykatury.

Autor, postawiwszy sobie takie zadanie, zrobił wszystko, czego można by w tych okolicznościach wymagać od znawcy zagadnienia. Powstaje jednakże pytanie, czy takie syntetyczne skróty, o ile mają nosić charakter poważnych prac naukowych, nie mijają się z celem. Nawet przy najwierniejszym przedstawieniu istoty zagadnienia nie można w takich wypadkach uniknąć pewnej powierzchowności, a przez stwarzanie koniecznych uogólnień, nie wytworzyć u czytelnika fałszywego obrazu niewzruszonych kanonów, rządzących zjawiskami życia codziennego — obrazu tak w istocie odbiegającego od rzeczywistości. Z drugiej strony unikanie apodyktycznego formułowania ogólnych zasad prowadzi z konieczności do niedomówień, które pozostawiają wolne pole do dowolnych wnioskowań czytelnika.

Wiadomo, że nigdzie może nie ma tylu wyjątków wśród reguł, jak w dziedzinie stosunków gospodarczych, i dlatego formułowanie wszelkich zasad jest tu bardzo zawodne i ryzykowne, tym bardziej, że, w myśl intencji autora, praca jego ma być podręcznikiem dla studentów i praktyków.

Powyższe zastrzeżenia natury zasadniczej nie zmieniają faktu, że dla krytycznie wyrobionego i obznajmionego z tematem czytelnika praca dra Hellauera może być pod wieloma względami cennym informatorem współczesnej techniki transportowej przede wszystkim z uwagi na to, że uwzględnia najnowsze niemieckie zmiany ustawodawcze w tej dziedzinie.

Ciekawa dla nas, dzięki omawianiu transportu morskiego, książka winna ponadto zainteresować również badaczy problemów komunikacji kolejowej, a w szczególności zagadnienia jej współzawodnictwa z przewozami samochodowymi. Jak wiadomo zagadnienie to jest u nas jeszcze otwarte i warto zapoznać się z metodami rozwiązania go u naszych sąsiadów. Również transport wewnętrzno-wodny, tak u nas jeszcze niedoskonały pod względem organizacyjnym, mógłby skorzystać na zaczerpnięciu wzorów z rozgałęzionych i bogatych w doświadczenie organizacji wodnotransportowych niemieckich.

Obfita bibliografia, podana w odsyłaczach przy omawianiu poszczególnych problemów, daje możność łatwego wyboru odpowiedniej literatury dla chcących pogłębić wiadomości na określony temat.

B. Żórawski

Löhrl Hermann dr, *USA — Schiffahrtspolitik seit dem Weltkrieg,* wyd. A. Preilipper, Hamburg, 1938, str. 160.

Literatura na temat żeglugi i polityki żeglugowej Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej nie jest właściwie bogata nawet w języku angielskim. Toteż szczęśliwym wypełnieniem kompletnej luki w literaturze książkowej za ostatnie lata na wyżej zacytowany temat jest przyczynek niemiecki dra H. Löhrla.

Jest to bardzo starannie i wszechstronnie opracowana monografia rozwoju żeglugi i kształtującej go polityki Stanów Zjednoczonych. Zawiera ona

w części wstępnej charakterystykę polityki żeglugowej Stanów Zj. przed wojną światową, dalej — analizę doniosłych przemian w żegludze amerykańskiej w czasie wojny. Następnie daje obszerny przegląd wielkiego okresu przejściowego w rozwoju marynarki amerykańskiej, zapoczątkowanego przez *Merchant Marine Act* w 1920 r. i zakończonego przez takąż ustawę w r. 1928. Poddaje krytycznej ocenie system amerykańskich subwencji pocztowych. Opisuje przebieg usiłowań wyrównania niekorzystnej sytuacji żeglugi amerykańskiej pod względem kosztów eksploatacji przez podniesienie międzynarodowego poziomu frachtów oraz wylicza przyczyny zmian amerykańskiego systemu subwencyjnego. Wreszcie w obszernej charakterystyce ujmuje ostatni *Merchant Marine Act* z r. 1936, pod znakiem którego odbywa się do chwili obecnej rozwój polityki żeglugowej Stanów Zj., i stara się obiektywnie uzasadnić słuszność amerykańskiego dążenia do posiadania odpowiednio rozbudowanej własnej floty handlowej.

Amerykańska polityka żeglugowa jest jeszcze daleka do wypłynięcia na gładką taflę szlaku, na którym pragnęłaby się znaleźć. Krótki wyraz ostatnim usiłowaniom zwalczenia przeszkód na tej drodze daje autor w niewielkim dodatku, którego umieszczenie (prawdopodobnie w czasie druku) było podyktowane pochwały godną chęcią możliwego zaktualizowania rozważań nad omawianym problemem.

Wspomniane przeszkody, których zbadaniu była poświęcona głośna praca specjalnej *USA Maritime Commision* z r. 1937, mają swoją wymowę również i poza granicami wód Gwiaździstej Republiki, gdyż stanowią w niejednym wypadku wspólne wielu krajom hamulce, powstrzymujące inicjatywę prywatną przed angażowaniem się w rozbudowie marynarki handlowej.

Ujemne saldo usług morskich w amerykańskim bilansie płatniczym, które w r. 1936 wyniosło 60 milionów dolarów, może nie jest w Stanach Zj. tak imperatywnym wskaźnikiem konieczności zmian w tonażu morskim, co w wielu innych krajach. Natomiast wymowa obliczeń, przewidujących, że w r. 1942 blisko 92% statków amerykańskich będzie się znajdowało w wieku powyżej lat 20, oraz zdawanie sprawy, że stan floty amerykańskiej nie tylko pod względem technicznym, lecz również psychicznego nastawienia marynarzy pozostawia bardzo dużo do życzenia, zmuszają kierowników polityki żeglugowej Stanów do otoczenia wielce troskliwą opieką tej dziedziny życia gospodarczego Ameryki.

Przynajmniej niektóre z naprowadzonych powyżej zagadnień usprawiedliwiają całkowicie ważność zapoznania się z książką dra Löhrla przez wszystkich tych, których w Polsce zagadnienia żeglugi bliżej obchodzą.

A. Szulc

Rocznik Statystyczny Gdyni 1937 — 1938 Gdynia, wydawnictwo Komisariatu Rządu w Gdyni pod redakcją Bolesława Polkowskiego, Kierownika Biura Statystycznego, 1938, str. 136.

Piąty z kolei *Rocznik Statystyczny Gdyni* (1937—1938 r.), podobnie jak cztery poprzednie, miał za zadanie — jak wyjaśnia przedmowa — „ujęcie w tablice statystyczne wszelkich przejawów życia portu i miasta portowego z wykazaniem ich rozwoju". Zadanie to niewątpliwie *Rocznik*, spełnia, szczególnie w odniesieniu do miasta. Jest to zupełnie zrozumiałe, jeżeli się uwzględni, iż jest to wydawnictwo podjęte przez miasto. Na ogólną ilość 257 tablic statystycznych — miastu łącznie z meteorologią poświęcono 219 tablic, na port i żeglugę zaś łącznie z obroną

wybrzeża zaledwie 38 tablic. Około 17% ogólnej ilości tablic — to stanowczo za skromnie, jeżeli chodziłoby o wyczerpujące ujęcie wszelkich przejawów życia portu, który stanowi poważną funkcję miasta portowego.

Czyby nie było prościej w zamian tej dużo obiecującej zapowiedzi w przedmowie: „ujęcie w tablice statystyczne wszelkich przejawów życia portu i miasta portowego" podać, iż będzie się omawiało przede wszystkim miasto i jego rozwój, a dopiero w miarę możności zagadnienia portowe. Ten swego rodzaju dualizm i niezdecydowanie, czy port i jego rozwój jest czymś istotnym dla miasta i czy należy działalność jego zilustrować szerzej, dały w wyniku wielką chaotyczność pracy. Dla przykładu weźmy polski obrót towarowy przez porty obce. W przedmowie *Rocznika* wyjaśniono, że kontynuowania publikowanych w poprzednich rocznikach tablic, obrazujących polski obrót towarowy przez porty obce, zaniechano ze względów oszczędnościowych. Ten motyw wydaje się całkiem niesłuszny. Ważniejsze bowiem byłoby opracowanie tablic obrotu przez porty obce, (opracowywanej *nota bene* z tak mało znanego szerszej publiczności *Rocznika Statystycznego P. K. P.* Cały dział XVIII — morskiego handlu zagranicznego Polski z tablicami udziału Gdyni i Gdańska w handlu zagranicznym — jest, moim zdaniem, całkiem zbędny. To kopiowanie *in extenso* tak znanych wydawnictw Głównego Urzędu Statystycznego w Warszawie, jak miesięcznik *Handel Zagraniczny R.P. i W.M. Gdańska*, napewno pochłonęło dużo czasu i pieniędzy, które z pożytkiem można by poświęcić innym działom, tym bardziej, że od szeregu lat wszelkie zagadnienia związane z handlem zagranicznym Polski i rolą w nim portu gdyńskiego w sposób wysoce przejrzysty i źródłowy opracowuje dobrze już znany *Rocznik Rady Interesantów Portu w Gdyni*.

Jako wydawnictwo jednego z najmłodszych miast w Polsce *Rocznik Gdyni* jest dobrym wizerunkiem stanu gospodarczego i stałego rozwoju miasta oraz jego stale wzrastających potrzeb i roli jako jedynego miasta portowego odrodzonej Rzeczypospolitej. Stąd dużo materiału, który prosi się o spożytkowanie, materiału stale rozszerzanego i uzupełnianego.

Bardzo poważnemu zwiększeniu uległ pierwszy dział: meteorologia. Niezmiernie ważny i dobrze opracowany dział, będący kopalnią wiadomości o „morskim" klimacie Polski, mogący oddać duże usługi dla informatorów propagandowych o polskim wybrzeżu. Dobrze byłoby, aby opinia naszego ojczystego zaplecza wiedziała, że np. średnia temperatura powietrza Gdyni jest najwyższą w Polsce właśnie w miesiącach jesiennych i zimowych.

W Gdyni w tych miesiącach jest znacznie cieplej, aniżeli w takich miastach, jak Poznań, Warszawa, Kraków, Zakopane, Lwów czy też Wilno.

Dział dotyczący powierzchni miasta obfity w tablice, daje dobry obraz rozwoju Wielkiej Gdyni i dróg tego rozwoju przez stopniowe przyłączanie: Oksywia (1926 r.), Chylonii (1930 r.), Obłuża (1933 r.), Działek Leśnych (1933 r.), Witomina (1933 r.) i wreszcie ostatnio w 1935 r. Orłowa Morskiego, Cisowej, Pogórza i lasów Chylonii i Witomina. Spośród największych miast w Polsce, Gdynia pod względem powierzchni (66 km²) zajmuje szóste miejsce, uprzedzając takie stare miasta, jak Łódź (59 km²), Kraków (48 km²), Częstochowę (48 km²) itd. Wielkim brakiem tego działu jest jednakże pominięcie tablicy, obrazującej powierzchnię użytkową miasta. Pewne zastrzeżenie budzić również musi wykres rozrostu terytorialnego Gdyni. Nie daje on pełnego obrazu rozwoju terenów portu.

Odnosi się wrażenie, że autorowi chodziło o świadome niezwrócenie uwagi na

baseny odgrywające dużą rolę: Węglowy, Południowy, Prezydenta i Żaglowy. Dział obrotu ziemią — budowli i budownictwa daje dużo ciekawego materiału do rozważań. Ma jedną poważną wadę, że ogranicza się wyłącznie do miasta, nie wzmiankuje nic o porcie. O ile w szeregu następnych działów omawiane są zagadnienia portu, to dlaczegóż pominięto tu poważne budownictwo portowe?

Pomimo sumiennych poszukiwań, nie udało mi się w dziale ludności dowiedzieć się o tak aktualnym dziś zagadnieniu narodowościowym w Gdyni. Jaki jest stan ilościowy i napływ ludności niearyjskiej wzgl. wyznania mojżeszowego do Gdyni? Nie wątpię, że te zagadnienia następny rocznik rozwinie w należyty sposób. O ile bardzo szeroko potraktowany został cały ruch naturalny ludności, a zwłaszcza małżeństwa, to brak jest natomiast szczegółowego opracowania wyników spisu ludności w Gdyni z 19. V. 1936 r. Podobno Główny Urząd Statystyczny w Warszawie dotychczas nie opracował zebranych materiałów.

Dział poświęcony zagadnieniom zdrowia publicznego i opieki społecznej ma poważne braki. Ubezpieczalnia Społeczna w Gdyni z tymczasową siedzibą w Wejherowie, obejmująca teren miasta Gdyni oraz powiatów morskiego i kartuskiego, nie zdążyła dotychczas stwierdzić ilości osób ubezpieczonych w Gdyni w latach 1934, 1935, 1936 i 1937. Nie wyobrażam sobie, jak można prowadzić racjonalną politykę zdrowia, układać budżet Ubezpieczalni — nie znając dokładnie liczby uprawnionych do świadczeń członków i ich rodzin, a stąd nie mogąc obliczyć należnych wkładek i ewentualnych wydatków. Brak również liczby porad udzielonych chorym Ubezpieczalni. Jak można operować poważnymi sumami dochodu społecznego nie podając do wiadomości publicznej dokładnego zestawienia wydatków? Drugim poważnym grzechem Ubezpieczalni jest również stałe niezdawanie sobie sprawy, że Gdynia — miasto i powiat — to dwie zupełnie różne jednostki administracyjne. Stąd brak rzeczywistych danych o stanie zdrowia miasta Gdyni. Znacznie lepiej przedstawia się natomiast praca instytucji charytatywnych w Gdyni. Na szczególne podkreślenie zasługuje tu praca gminy miejskiej, opiekującej się szeregiem zakładów dla dzieci i młodzieży.

Dobrze opracowany jest dział oświaty i kultury. Na podkreślenie zasługuje tu przede wszystkim szkolnictwo powszechne. W okresie ostatnich sześciu lat (1932—1937) ilość uczniów w gdyńskich szkołach powszechnych wzrosła przeszło 4-krotnie (z 3 697 uczniów w 1932/33 r. na 11 400 uczniów w 1937/38 roku). W związku z tym odczuwa się stały brak lokali szkolnych i poważne przeciążenia wszystkich lokali gdyńskich publicznych szkół powszechnych. Przeciążenie to jest bardzo poważne i wynosi 127% ponad dopuszczalną normę.

Wielką szkodą tego działu jest niewątpliwie brak tablic, obrazujących biblioteki i czytelnictwo Gdyni.

Dbałość o bezpieczeństwo publiczne Gdyni wyjaśnia przede wszystkim poważny wzrost stanu liczebnego Policji Państwowej. W ostatnich siedmiu latach (1931—1937) ilość szeregowych i oficerów policji wzrosła o przeszło 83% (z 160 osób w 1931 r. na 293 osoby w 1937 r.). Mimo tego wzrostu, jest to ilość nadal niewystarczająca, co stwierdzają niezbicie liczby wykazujące poważny wzrost przestępstw i wykroczeń, nieznaczny natomiast ilościowo postęp w wykrywaniu przestępców. Zmniejszyła się ilość kradzieży mieszkaniowych, spadła również liczba kradzieży wykrytych. Snując daleko idące wnioski, można by tłumaczyć to wzrostem

uczciwości w Gdyni i zarazem nieudolnością lub przepracowaniem policji.

Stanowczo za skromnie opracowany został dział przedsiębiorstw użyteczności publicznej i miejskiej. Pominięto tu cały szereg poważnych przedsiębiorstw miejskich, jak np. Ogrody Miejskie.

Jeszcze bardziej zwężono tak ważny z punktu widzenia roli miasta portowego, jako bazy przemysłu i handlu portowego, dział przemysłu, handlu i kredytu. Rozwój przemysłu i handlu reprezentują tu właściwie dwie tablice, i to nader jednostronnie opracowane. Autor opierał się wyłącznie na danych Izby Przemysłowo-Handlowej w Gdyni, sięgając wstecz jedynie do roku 1934. Jako jedyne kryterium zastosowano tu kategorie świadectw przemysłowych, wykupionych przez odnośne przedsiębiorstwa. To stanowczo za mało. Pożądane byłoby rozszerzenie tego działu, umożliwiające stwierdzenie ilości i rodzaju zużytego surowca, wyprodukowanych artykułów, ewentualnych rejonów sprzedaży czy też wywozu oraz stanu zatrudnienia sił kwalifikowanych i niewykwalifikowanych.

Kredyt reprezentuje tu właściwie Komunalna Kasa Oszczędności (K. K. O.) m. Gdyni, nie licząc tablicy obrazującej ilościowo bardzo nieznaczny zresztą wzrost sieci banków. Zato ani jednej tablicy obrazującej dystrybucję kredytu przez banki państwowe i prywatne w Gdyni. Poczytywałbym ten brak za jeden z najpoważniejszych grzechów tak dobrze zapowiadającego się rocznika. O ile miasto portowe ma być dopełnieniem czy też „funkcją" portu, to nie tu miejsce pisać o roli i wpływie banków na życie gospodarcze portu. Są to niejako bracia sjamscy. Pominięcie ich świadczyłoby o niedorozwoju bankowości gdyńskiej; znając chlubną działalność niektórych banków, a szczególnie państwowych w Gdyni, chciałbym wiedzieć, co mogło spowodować to świadome zapoznanie roli gospodarczej banków w porcie gdyńskim.

Dział rybołówstwa morskiego, oparty w przeważnej mierze na materiałach Morskiego Urzędu Rybackiego, opracowany jest wszechstronnie. Wielką szkodą jest tu jednakże brak danych o stoczni rybackiej i zbytnia szczupłość danych dotyczących przemysłu rybnego.

W dziale podatków i opłat państwowych i miejskich należałoby zwrócić uwagę na poważną nieścisłość w tablicach obrazujących pracę Urzędu Skarbowego w Gdyni. Wpływy z podatków i opłat odnoszą się wyłącznie do płatników zarejestrowanych w Gdyni. Dane te są zgodne z prawdą, o ile przedsiębiorstwa nie są oddziałami swych centrali. W przeciwnym razie (a takich poważnych przedsiębiorstw, których centrale mieszczą się w innych miastach Polski i wpłacają również podatki w innych izbach skarbowych, jest duża ilość), powstają stąd rażące błędy w obliczaniu dochodu społecznego w oparciu o dane miejscowego Urzędu Skarbowego.

Skądinąd mający odgrywać dużą rolę dział cen wypadł nader ubogo i nawet powiedziałbym chaotycznie. Tak np. w cenach hurtowych niektórych artykułów Gdyni pominięto zupełnie tak ważne w mieście o dużym ruchu budowlanym ceny hurtowe materiałów budowlanych. Czas najwyższy byłoby przystąpić również do opracowania wskaźnika kosztów utrzymania rodziny robotniczej w Gdyni. Czeka na to nie tylko dwutysięczna rzesza robotników w porcie, ale i szereg organizacji pracodawczych, zmuszonych do ciągłego rozwiązywania zawiłych problemów kosztów i płac robotniczych.

Podobnie jak dział cen, nieszczególnie również wypadł dział pracy. Pominięto tu poważne zagadnienie ilości pracowników w poszczególnych zawodach. Brak również tablic obrazujących zarobki urzędnicze i robotnicze w różnych branżach. Nie ma zestawień dotyczą-

cych bezpieczeństwa pracy, jak również wypadków przy pracy, z wyjątkiem jednej tablicy wypadków przy pracy w porcie, i to doprowadzonej wyłącznie do 1935 roku.

W dobrze opracowanym dziale finansów miejskich pewne zastrzeżenia muszą niewątpliwie budzić tablice porównawcze wydatków i dochodów miast, liczących ponad 50 tys. mieszkańców, podobnie jak i rachunki zamknięcia sum pozabudżetowych. Gdynia jest miastem tak odrębnym co do swojej roli i celów, jako jedyne miasto portowe w ogólnym gospodarstwie Rzeczypospolitej, że porównanie z innymi miastami Polski jest rzeczą wysoce niebezpieczną.

W dziale komunikacji nie podano zupełnie przewozów pasażerów w ruchu przybrzeżnym morskim (Hel, Jastarnia). Wielką szkodą dla *Rocznika* jest również zupełne pominięcie turystyki. Gdynia jest tak poważnym węzłem turystycznym Polski, że zapominanie o tym może obniżyć wartość *Rocznika*.

Tablica obrony wybrzeża jest zapewne napomnieniem do stałego dozbrajania i dalszej gotowości bojowej nawet na odcinku morskim.

W dziale portu i żeglugi, stosunkowo skromnie opracowanym, zwraca uwagę przede wszystkim zbyt naiwne potraktowanie zagadnienia nośności dźwigów. Autor na podstawie maksymalnej nośności poszczególnych dźwigów obliczył sobie ogólną nośność poszczególnych rodzajów i wyprowadził stąd sumaryczną nośność. Zapewne jest to racja niejako „ołówkowa", nie zgodziłby się na to jednak żaden inżynier. Maksymalna nośność jest tylko górną granicą, nigdy zaś rzeczywistą i stałą nośnością dźwigu.

W tablicy ruchu statków w porcie gdyńskim pożądane byłoby obok liczb statków wchodzących i wychodzących podać również liczby łączne. Wielką szkodą dla tego działu jest pominięcie rozwoju linii regularnych portu gdyńskiego, tym bardziej że dane te były zawarte w pierwszych rocznikach z lat 1935—1936.

Tak ważne zagadnienie obrotów towarowych Polski przez porty obce (dane Centralnego Biura Statystycznego P.K.P.) powinno bezwzględnie wrócić na dawne miejsce w *Roczniku*. Jak już wspomniano na początku, dział morskiego handlu zagranicznego Polski byłby na miejscu przy bardziej wszechstronnym opracowaniu zagadnień portu w innych częściach. W obecnym stanie dział ten nie spełnia swego zadania w należyty sposób. To samo można by powiedzieć o gdańskich tablicach porównawczych.

Do niewątpliwych zalet *Rocznika* zaliczyć należy jego stałą dążność do możliwie najwszechstronniejszego pogłębienia materiału. Ustalenie pewnej hierarchii w zdobywaniu nowego materiału i ostrożność przy konieczności zaniechania już publikowanych danych przyniosłyby jednakże duże korzyści dla dalszej pracy. Usunięcie tych popularno-statystycznych obrazków-wykresów dobrze napewno zrobiłoby dla całości *Rocznika*. Drugą poważną zaletą *Rocznika* jest jego aktualność. Jest to jeden z najwcześniej ukazujących się roczników statystycznych miejskich. Podobno Warszawa nie wydała jeszcze rocznika za rok 1936. Niewątpliwie dobry *Rocznik*, o bogatej treści, przejrzystym układzie i stale żywotny powinien być zaopatrzony w niewielki co do rozmiarów ale dokładny plan miasta Gdyni. Miejmy nadzieję, że wszystkie powyższe uwagi napewno spotkają się z należytą oceną i realizacją już w szóstym „pojubileuszowym" *Roczniku*.

Z. Tymiński

Rocznik Rady Interesantów Portu w Gdyni rok VII, Gdynia 1937, str. XII, 227; 225 tablic w tekście, 1 plan.

W połowie grudnia ukazał się *Rocznik Rady Interesantów Portu w Gdyni*, Zrazu ogarnia czytelnika miłe zdziwie-

nie, że choć to jeszcze nie koniec roku, to jednak ukazuje się już wydawnictwo, które ma zobrazować całoroczny dorobek Gdyni i Rady, jako organizacji życia gospodarczego portu. Niestety doznajemy przykrego rozczarowania. W ręku naszym znajduje się *Rocznik* za rok 1937. Ciekawe skądinąd dane i materiały zawarte w *Roczniku* posiadają dla kół gospodarczych i czynników urzędowych, które w pierwszym rzędzie oczekują ukazania się *Rocznika,* znaczenie już tylko historyczne i archiwalne. Ludzie życia gospodarczego, urzędy i instytucje, śledząc szybki, bo znajdujący się ciągle jeszcze w okresie organizacji, rozwój naszej pracy na wybrzeżu, przeglądają skwapliwie każdą publikację traktującą o porcie gdyńskim i polskim handlu morskim. Jednak publikacje takie muszą zawierać materiał aktualny, ukazując się we właściwym czasie. I tak w miesiącu grudniu sumuje się już wyniki działalności za rok, który dobiega końca, by tym samym ułatwić sobie wyciągnięcie pewnych wniosków i wskazówek na nowy rok pracy.

W ten sposób wskazujemy na zasadniczy brak *Rocznika* — opóźnienie wydania, co powtarza się zresztą corocznie. Wprawdzie niektóre tablice uzupełniono cyframi obrotów za pierwsze półrocze lub trzy kwartały roku 1938, jednak aktualizuje to omawiane zagadnienia tylko w nieznacznym stopniu. Ponieważ *Rocznik* — przez bogatą treść i materiał źródłowy, który trudno by znaleźć gdziekolwiek indziej — stał się wydawnictwem wykraczającym daleko poza sprawozdanie wewnętrzne Rady Interesantów, nabierając cech wydawnictwa Zarządu Portu, czytelnicy mają prawo zaapelować do Rady, aby w przyszłości to poważne niedociągnięcie zostało usunięte. Leży to zresztą całkowicie w możliwościach redakcji *Rocznika,* która spoczywa w rękach dyrektora Rady Interesantów dr. B. Kasprowicza, jak i Zarządu Rady, któremu układ i treść *Rocznika,* przed jego ukazaniem się, nie mogą być obce.

Przeglądając najnowszy tom, siódmy, i przechodząc do oceny samej treści *Rocznika,* wypada zauważyć, że kolejność rozdziałów różni się nieco od tomów poprzednich. Na czoło został wysunięty rozdział „Wyposażenie techniczne portu w Gdyni". Po tym dopiero następują rozdziały: „Ruch statków w porcie gdyńskim" i „ Obrót towarowy i ruch pasażerski portu w Gdyni", które to rozdziały w poprzednich rocznikach umieszczono jako pierwsze. Zmianę tą należy uznać za celową. Pomijając naturalną kolejność — wpierw port, potem statki i towary w porcie — autorzy *Rocznika* podkreślają tym samym doniosłość zagadnienia wyposażenia technicznego portu, które ciągle jeszcze jest niedostateczne.

Rozdział IV jest poświęcony „Udziałowi portu gdyńskiego w polskim handlu zagranicznym", a V mówi o „Stanie i warunkach pracy polskiej floty handlowej morskiej". „Ważniejsze zagadnienia portu w Gdyni w roku 1937", do których Rada zalicza zagadnienia inwestycyjne portu, zagadnienie pracy w porcie, rynku pracy w Polskiej Marynarce Handlowej, sytuacji na rynku frachtów morskich, zagadnienia celne portu, opłaty portowe, budżet eksploatacyjny Urzędu Morskiego wreszcie sprawy podatkowe, wyczerpują rozdział VI.

Na dwa ostatnie rozdziały składają się: „Stan organizacyjny Rady Interesantów Portu" oraz omówienie „Organizacji i przedsiębiorstw należących do Rady Interesantów Portu". Dziewięć załączników, w tym przemówienie Prezesa Rady na Walnym Zgromadzeniu członków, z którego dowiadujemy się o działalności Rady Interesantów w roku 1937, uzupełniają to, tak bogate w treść, wydawnictwo.

Już przegląd samych rozdziałów, które składają się na treść *Rocznika*, wskazuje na to, że *Rocznik* jest nie tylko zbiornicą materiałów z różnych dziedzin życia portowego, ale że ambicją redakcji jest ujęcie całokształtu zagadnień, które w mniejszym lub większym stopniu wiążą się z pracą portu w Gdyni oraz kierującym się na drogę morską handlem zagranicznym Polski. Stwierdzając, że autorzy *Rocznika* podołali ważnemu, a równocześnie trudnemu zadaniu wyczerpującego zebrania wszelkiego rodzaju danych, odnoszących się do portu w Gdyni, można przejść do omówienia zalet i wad *Rocznika* o charakterze dalszo planowym.

Recenzent poprzedniego *Rocznika Rady*, (B. Polkowski) wytknął szereg błędów i niedociągnięć w tomie VI Rocznika (*Uprawa Morza*, zeszyt 1). Z zadowoleniem stwierdzić wypada, że błędy te zostały, za wyjątkiem jednego, usunięte. Usunięto obliczoną wadliwie w poprzednim *Roczniku* tablicę, mającą ilustrować przeciętny zarobek robotników, którzy posiadają legitymacje portowe. Nowy jest układ tablicy 189, która przedstawia statystykę nieszczęśliwych wypadków przy przeładunku. W ogóle rozdział poświęcony zagadnieniu pracy został opracowany ciekawie i wyczerpująco. Na str. 18 znajdujemy zasadnicze wyjaśnienie przyczyn rozbieżności statystyki handlu zagranicznego, prowadzonej przez Główny Urząd Statystyczny i statystyki obrotów towarowych portu według zestawień Urzędu Morskiego. Wreszcie strona techniczna — w przeciwieństwie do poprzedniego *Rocznika*, w którym fatalna korekta czyniła niezrozumiałym niejedno zestawienie i wiele tablic — jest w obecnym *Roczniku* bez zarzutu. Pozostało jedynie mylne oznaczenie skali planu portu załączonego do *Rocznika* (1 : 80 000 zamiast 1 : 16 000).

W całym szeregu rozdziałów przebija słuszna tendencja uwypuklenia braków technicznych portu, którym zaradzić może planowa i szybka realizacja programu inwestycji portowych. Temu celowi służą liczne, umiejętnie dobrane porównania elementów portu w Gdyni i innych portów (długość nabrzeży, ilość urządzeń przeładunkowych, obciążenie na jednostkę w stosunku do obrotów towarowych itd.), jakkolwiek nie wszystkie porównania są ścisłe. Np. w 5 rubryce tablicy 4 długość nabrzeży w Gdyni porównuje się z długością linii brzegu portu w Gdańsku, Szczecinie, Kopenhadze czy Hamburgu.

Ponieważ *Rocznik* dąży do podania wszelkich cyfr źródłowych, które wiążą się z polskim handlem zagranicznym i obrotami portów, należałoby poczynić jeszcze dwa drobne, ale istotne uzupełnienia. Byłoby wskazane, aby tablicę 47, która podaje obroty towarowe innych portów Europy, uzupełnić na wzór tablicy 24, obrazującej ruch statków w innych portach, podając dla przykładu także obroty w jednym z lat przedwojennych. W rozdziale IV byłoby dobrze wymienić konkretnie, w jakich ilościach i przez które porty obce kierują się jeszcze pewne ładunki w polskim handlu zamorskim.

Od opracowań źródłowych, do jakich zaliczyć wypada *Rocznik*, wymaga się ścisłości i obiektywności. Toteż wystrzegać się trzeba takich stwierdzeń, jakie spotykamy np. na str. 53, gdzie po przedstawieniu cyfr wywozu koksu przez Gdynię (nieznaczne obniżenie) i przez Gdańsk (poważny wzrost, tablice 77 i 78) czytamy: „uderza wzrost wywozu koksu przez Gdańsk". Przy analizie obrotów innych artykułów nie ma zestawień porównawczych dla Gdańska, przez co czytelnik, którego informuje się jedynie o wzroście wywozu koksu przez Gdańsk, może odnieść wrażenie, że istnieje ogólna tendencja do

ucieczki towarów z Gdyni do Gdańska, gdy tymczasem wiadomo, że jest odwrotnie. Podobnych sugestii można znaleźć w *Roczniku* więcej.

Wyczerpująco została omówiona sytuacja na rynku frachtów morskich w roku 1937. Szkoda tylko, że omówienie wahań frachtów, doprowadzone nawet do pierwszych miesięcy roku 1938 nie znajduje odpowiednika w graficznym przedstawieniu indeksów (str. 157 i 158), które obrazują wahania jedynie do końca roku 1936, nie uwzględniają więc nawet roku 1937.

Ogółem *Rocznik* zawiera 225 tablic na 277 stronach. Już samo przeciwstawienie tych dwóch liczb nasuwa pewne zastrzeżenie. Zachodzi pytanie, czy *Rocznik* nie zawiera za wiele różnych tablic i zestawień statystycznych. Tak wielka ilość tablic i cyfr odstrasza niejednego czytelnika, który chętnie zapoznałby się nawet z tymi dziedzinami pracy portu, w których jest tylko pośrednio zainteresowany. W przyszłych rocznikach należałoby pomyśleć i nad tym swego rodzaju brakiem, usuwając wszelkie tablice niepotrzebne, (choćby liczne tablice o charakterze wniosków), na czym zyska przejrzystość, a więc i przystępność i poczytność *Rocznika*.

Natomiast można by się zastanowić nad wprowadzeniem nowego rozdziału o udziale i wpływie kapitałów obcych na aparat portowy Gdyni. Rzecz prosta, że uchwycenie cyfr i analiza nie będą łatwe, co jednak nie powinno od opracowania tego tematu odstraszać, tym więcej, że jest to zagadnienie ciekawe, a zajęcie się nim ze względów ogólnych pożądane i celowe.

Nasuwa się jeszcze jedna uwaga o charakterze ogólnym. Czytelnik, nawet po gruntownym przestudiowaniu *Rocznika*, nie ma jasnego poglądu na działalność samej instytucji — Rady Interesantów Portu — która ogłasza sprawozdanie ze swej działalności w formie kilkuset-stronicowego tomu. A wszak wielu z tych, którzy biorą do rąk *Rocznik Rady*, właśnie o działalności Rady dowiedzieć by się pragnął. Przyjmując nawet, że autorom *Rocznika* nie o przedstawienie dorobku organizacji, ale o zobrazowanie całokształtu „życia portu chodziło, należałoby mimo to sprawozdanie „wewnętrzne" wyodrębnić. Obecny układ *Rocznika* nie pozwala bowiem na ocenę pracy jednego z ważnych czynników rozwoju portu, jakim jest naczelna organizacja kół portowych.

W. Grott

NOTATKA BIBLIOGRAFICZNA

Poniższa notatka bibliograficzna zawierająca artykuły gospodarczo-morskie wynotowane w okresie od 1 lipca do 31 grudnia 1938 r. jest dalszym ciągiem takich notatek zamieszczonych w nr. 1 i 2 *„Uprawy Morza"*.

Stanowi ona wyciąg z kartoteki bibliograficznej Gospodarczego Archiwum Morskiego w Gdyni, gdzie znaleźć można komplety wymienionych czasopism.

Ogólne zagadnienia gospodarczo - morskie

„Skartelizowane morze" — J. Korolkiewicz — ***Morze,*** Warszawa, nr 10. 1938, str. 12—14.

„Die Zahlungsbilanz der deutschen Seeschiffahrt 1937" — ***Hansa,*** Hamburg, 27. VIII. 1938, str. 1572.

„Die „unsichtbare Ausfuhr" im Konjunkturrhytmus" — Dr. E. von Mickwitz — ***Wirtschafts - Dienst,*** Hamburg, nr 40 z 7. X. 1938, str. 1347—1349.

„Les débuts de l'expansion maritime italienne" — A. de Burbure - ***Lloyd Anversois,*** Anvers, 21. X. 1938, str. 1—4.

„Le rôle de la Pologne sur la Baltique" — Stanisław Tor — ***Bulletin Périodique de la Société Belge d'Etudes et d'Expansion,*** Liège, nr 112 z 1938, str. 610—612.

„Merkantilistische Verkehrspolitik" — Sven Helander — ***Weltwirtschaftliches Archiv,*** Jena, nr 3, listopad 1938, str. 420—453.

„La politique maritime britannique — est-elle à un tournant?" — J. Schoofs — ***Lloyd Anversois,*** Anvers, 28. XI. 1938.

„O ciągłość przyszłości pracy na morzu" — Tadeusz Ocioszyński — ***Polska Gospodarcza,*** Warszawa, nr 31 z 30. VII. 1938, str. 114—115.

„Rola Związku Hanzeatyckiego na Bałtyku" — Stefan Borkowski — ***Wiadomości Portu Gdyńskiego,*** Gdynia, nr 7 z 1938 r., str. 1—3.

„Praca na morzu" — T. B. — ***Gazeta Polska,*** Warszawa, 15. IX. 1938, str. 7.

„Polska polityka morska" — Witold Hubert — ***Polityka Narodowa,*** Warszawa, nr 7 z 1938 r., str. 440—455.

„Polska na morzu" — Tadeusz Ocioszyński — ***Polska Gospodarcza,*** Warszawa, nr 46 z 12. XI. 1938, str. 1646—1652.

„Le syndicalisme maritime aux Etats-Unis depuis 1918" — Paul Elmo Hohman — Paris, 6. X. 1938, str. 1495—1497.

„American and British Shipping Policy" — Joseph R. Sheehan — ***The Shipping World,*** London, nr 2357 z 17. VIII. 1938, str. 165—167.

„Marina mercantile ed orientamenti autarchici" — Ruggero Pinto — ***Rivista di Politica Economica,*** Roma, nr IX—X z 1938 r., str. 899—907.

„Dorobek Polski na morzu" — L. Możdżeński — ***Przegląd Ekonomiczny*** Lwów, nr 114—117, 1938, str. 19—42.

„Zagadnienie bałtyckiej równowagi" — Piotrowicz Roman — ***Sprawy Morskie i Kolonialne*** Warszawa, nr 3, 1938, str. 21—49.

Prawo — Ubezpieczenia morskie

„Der Privatlagerverkehr im deutschen Zollrecht" — Z. Oll — *Mitteilungen des Hamburgischen Weltwirtschafts - Archivs*, Hamburg, nr 18 z 1938 r., str. 285—286.

„Rechtliche Bedeutung der gemeinschaftlichen Schadentaxe" — Dr Werner Neuhäuser. *Hansa*, Hamburg, nr 29 z 16. VII. 1938, str. 1338—1339.

„Shipper's Signature on Bills of Lading under French Law" — James Paul Govare — *The Shipbroker*, London, nr 31 z sierpnia 1938, str. 158—161.

„Marine War Losses" — Carl Christensen — *Scandinavian Shipping Gazette*, Copenhagen, nr 32 z 10. VIII. 1938, str. 1095—1115.

„Skandinavische Rechtsprechung aus dem Gebiete des Seefrachtsrechts" — Hans Ehlers — *Hansa*, Hamburg, nr 32 z 6. VIII. 1938, str. 1471—1474.

„French Decree-Laws in Favour of Shipping" — *Fairplay*, London, nr 2879 z 14. VII. 1938, str. 93—94.

„Liability of Ocean Carriers" — Joseph O. Janousek — *Commerce Reports*, Washington, nr 23 z 4. VI. 1938, str. 499—500.

„Ubezpieczenia morskie" — M. Rylke — *Wiadomośei Portu Gdyńskiego*, Gdynia, nr 11 z listopada 1938, str. 4—6.

„Eclosion des premières compagnies d'assurance maritimes belges" — A. de Burbure — *Lloyd Anversois*, Anvers, 30. X. 1938, str. 1—3.

„Marine Insurance in Sweden" — C. Röbss — *Fairplay*, London, nr 2894 z 27. X. 1938, str. 19.

„Marine Insurance in Belgium" — Frederic Sahr — *Fairplay*, London, nr 2894 z 27. X. 1938, str. 20—21.

„Marine Insurance in Germany" — Edgar Schnell — *Fairplay*, London, nr 2894 z 27. X. 1938, str. 21.

„Marine Insurance in Japan" — *Fairploy*, London, nr 2894 z 27. X. 1938, str. 22.

„Marine Insurance in Norway" — Bjarne Odegaard — *Fairplay* London, nr 2894 z 27. X. 1938, str. 22.

„Marine Insurance in Danmark" — K. Rostock-Jensen — *Fairplay*, London, nr 2894 z 27. X. 1938, str. 23.

„Marine Insurance in Italy" — E. Nadin — *Fairplay*, London, nr 2894 z 27. X. 1938, str. 24.

„Marine Insurance in Holand" — C. Scheltema — *Fairplay*, London, nr 2894 z 27. X. 1938, str. 25.

„Risques de guerre (Assurances maritimes)" — Pierre Wildiers — *Lloyd Anversois*, Anvers, 8. VIII. 1938, str. 1.

„Risques de guerre (II. Fortune de mer.—Fortune de guerre)" — Pierre Wildiers — *Lloyd Anversois*, Anvers, 30. VIII. 1938, str. 1.

„Risques de guerre (La limitation de la responsabilité des assureurs)" — Pierre Wildiers — *Lloyd Anversois*, Anvers, 18. X. 1938, str. 1.

„Risques de guerre (Assurances Maritims — VI. La loi belge)" — Pierre Wildiers — *Lloyd Anversois*, Anvers, z 3. IX. 1938, str. 1.

„IV Limitation de la responsibilité des assureurs. Le „Waterborne Agreement" — — Pierre Wildiers — *Lloyd Anversois*, Anvers, 27. IX. 1938, str. 1—3.

„Maritime Insurance Experience" — *The Economist* (Supplement), London, nr 4951 z 16. VII. 1938, str. 6—7 i 18—19.

„La nouvelle législation française des transports fluviaux et l'assurance fluviale. Le décret du 31 mai 1935" — Bernardin François. Dodatek do czasopisma *La Navigation du Rhin* pt. *Revue Juridique Fluviale*, nr 2 z 1938 r., str. 9—14.

„Marine Salvage" — *The Shipbroker*, London, nr 31 z VIII 1938, str. 131—139.
„Fantfracht — Dämmerung?" — Hans Ehlers — *Hansa*, Hamburg, nr 52 z 24. XII. 1938, str. 2302—2305.
„Makler okrętowy w oświetleniu prawnym" — Władysław Sowiński — *Biuletyn Izby Przemysłowo-Handlowej w Gdyni*, Gdynia, nr 23 z 15. XII. 1938, str. 7—9.

Problemy żeglugowe

„Dynamische Schiffhartspolitik" — Maks Drews — *Wirtschafts-Dienst*, Hamburg, nr 41 z 14. X. 1938, str. 1373—1374.
„Przedsiębiorczość prywatna w polskiej żegludze morskiej" — Dr Stanisław Wachowiak — *Przegląd Gospodarczy*, Warszawa, nr 22 z 1938 r., str. 870—874.
„The End of the Tramp Pool" — G. G. — *The Nautical Magazine*, Glasgow, nr 5 z 1938 r., str. 394—397.
„British Tramp Shipping" — G. F. — *The Nautical Magazine*, Glasgow, nr 140, z października 1938 r., str. 336—340.
„Note sul naviglio mondiale" — Pino Fortini — *Rivista di Politica Economica*, Roma, nr IX—X z 1938 r., str. 925—933.
„La collaborazione internazionale nella marina mercantile" — B. Borriello — *Rivista di Politica Economica*, Roma, nr IX—X z 1938 r., str. 923—924.
„Die Zahlungsbilanz der deutschen Seeschiffahrt 1937" — *Wirtschaft und Statistik*, Berlin, nr 15 z 1. VIII. 1938, str. 602.
„Stand und Entwicklung der niederländischen Schiffahrt" — U. Fremy — *Hansa*, Hamburg, nr 28 z 1938 r., str. 1302—1304.
„Krisenbekämpfung in der Seeschiffhart" — Max Drews — *Wirtschafts - Dienst*, Hamburg, nr 33 z 19. VIII. 1938, str. 1120—1121.
„La collaboration internationale dans la marine marchande" — Maurice Hill — *L'Economie Internationale*, Paris, nr 4 z 1938 r., str. 3—4.
„The Trampship Pool Has Its Snags" — Leo P. Crolly — *The Nautical Magazine*, Glasgow, nr 1 z 1938 r., str. 10—11.
„Scheepvaartconferenties en scheepvaart pools" — *Economische Voorlichting*, Haga, nr 31 z 5. VIII. 1938, str. 1097—1098.
„Nationalisation of Liners" — M. P. K. F. — *Nautical Magazine*, Glasgow, nr 2, z 1938 r., str. 128—129.
„Shipping Share Quotations" — *Fairplay*, London, nr 2878 z 7. VII. 1938, str. 51.
„Die deutschen Schiffahrtsabschlüsse" — Dr. O. S. — *Mitteilungen des Hamburgischen Welt - Wirtschafts - Archiv-* Hamburg, nr 17 z 1. VII. 1938, str. 265—268.
„L'étatisme maritime en France" — *Lloyd Anversois*, Anvers, 25. VIII. 1938, str. 1—3.
„De Nederlandsche Kustvaart" — *Economische Voorlichting*, Haga, nr 38 z 23. IX. 1938, str. 1425—1427.
„Zur Lage der deutschen Seeschiffahrt" — John T. Essberger — *Hansa*, Hamburg, nr 39 z 24. IX. 1938, str. 1722—1725.
„The Future of American Shipping" — *The Shipping World*, London, nr 2362, z 21. IX. 1938, str. 293—294.
„Future of Tramp Shipping" — *The Shipping World*, London, nr 2362 z 21. IX. 1938, str. 291.
„The Financial Position of British Shipping" — *The Shipping World*, London, nr 2354 z 27. VII. 1938, str. 89—90.

„Grain Prices and Freights" — *The Shipping World*, London, nr 2347 z 8. VII. 1938, str. 739.

„Shipping-Subsidies or Protection" — *The Shipping World*, London, nr 2363, z 28. IX. 1938.

„Gdynia — Gdańsk jako porty zasadnicze" — J. — *Wiadomości Portu Gdyńskiego*, Gdynia, nr 8 z 1938 r., str. 5—6.

„Sytuacja na rynku frachtów morskich w roku 1937" — *Wiadomości Portu Gdyńskiego*, Gdynia, nr 7 z 1938 r., str. 4—6.

„Fraga om „guldklausul" i interskandinavisk fart" — *Svensk Flagg*, Stockholm, nr 21 z 1938 r., str. 416—418.

„La collaborazione internazionalle nella marina mercantile" — B. Borriello —

„Characteristics of Cross-Channel Ships" — *Modern Transport*, London, nr 1028 z 1938 r., str. 7.

„Steamship Economy" — F. J. Drover — *The Nautical Magazine*, Glasgow, nr 6 z 1938 r., str. 513—516.

„Education in Transport" — *Modern Transport*, London, nr 1011 z 30. VII. 1938, str. 2.

Transport morski

„The Progress of Transport by Water" — W. J. Basset Lowke — *The P. L. A. Monthly*, London, nr 153 z 1938 r., str. 589—594.

„W sprawie struktury morskiego aparatu handlowego" — Tadeusz Ocioszyński — *Polska Gospodarcza*, Warszawa, nr 42 z 15. X. 1938, str. 1443—1446.

„Fluctuations in Shipping Values" — *Fairplay*, London, nr 2878 z 7. VII. 1938, str. 23—26.

„Earnings of Shipping Companies" — *Fairplay*, London, nr 2878 z 7. VII. 1938, str. 52—53.

„Frachtvertrage in der See- und Binnenschiffahrt" — *Deutsche Verkehrs - Nachrichten;* Hamburg, nr 196 z 23. VII. 1938, str. 2.

„Organizacja transportu węgla w polskim eksporcie zamorskim" — Andrzej Jałowiecki — *Żegluga*, Gdynia, sierpień 1938, str. 10—12.

„La situation des transports maritimes" — *Lloyd Anversois*, Anvers, z 31. VIII. 1938

„Das Klarierungsgeschäft" — W. Eggers — *Deutsche Verkehrs - Nachrichten*, Hamburg, nr 184 z 9. VIII. 1938, str. 2.

„Solvage and Towage" — *Fairplay*, London, nr 2894 z 27. X. 1938, str. 26—35.

„Rola linii Gulf — Gdynia-Line w przewozie bawełny amerykańskiej" — Franciszek Marszał — *Wiadomości Portu Gdyńskiego*, Gdynia, nr 9 z 1938 r., str. 18—19.

„Przemysł cytrusowy i zagadnienie transportu" — Izaak Rokach — *Palestyna i Bliski Wschód*, Warszawa, nr 7 z 1938 r., str. 154—164.

„Das ideale Versandavis" — *Der Schifsfrachtendienst*, Hamburg, nr 39 z 1938 r., str. 8—12.

„Seawortiness" — Cyril L. Rose — *The Shipbroker*, London, nr 32 z 1938 r., str. 229—234.

„Where are our Surplus Ships" — Wilfrid Ayre — *The Shipping World*, London, nr 2351 z 6. VII. 1938, str. 19.

„The Floating Railway Link" — G. S. Szlumper — *The Shipping World*, London, nr 2352 z 13. VII. 1938.

„Transport morski jako źródło dochodu społecznego" — Helena Buxell — *Żegluga*, Gdynia, październik 1938, str. 2—7.
„Morskie znaki żeglugowe" — M. — *Wiadomości Portu Gdyńskiego*, Gdynia, nr 8 z 1938 r., str. 7—10.
„Gute und schlechte Verpackung" — Wilhelm Tulke — *Der Schiffsfrachtendienst*, Hamburg, nr 52 z 24. XII. 1938, str. 4—8.
„Die Speditionstarife" — *Der Schiffsfrachtendienst*, Hamburg, nr. 51 z 17. XII. 1938, str. 4—8.
„Die Hilfsmittel für Getreide — Umslag und Pflege im Hafenwundram, *Hansa*, Hamburg, nr 51 z 17. XII. 1938. str. 2257—2963.
„Les transports maritimes céreales" — J. Schoofs — *Lloyd Anversois*, Anvers, nr 27263 z 19. XII. 1938, str. 1.
„Sea Transport and overseas Trade" — Baltrader — *The Shipping World*, nr 2373 z 7. XII. 1938. str. 611—612.

Flota handlowa — Budownictwo okrętowe

„Zagadnienie programu rozbudowy floty handlowej" — Tadeusz Ocioszyński — *Polska Gospodarcza*, Warszawa, nr 33 z 13. VIII. 1938, str. 1171—1174.
„Krajowe budownictwo okrętowe" — *Wiadomości Gospodarcze*, Warszawa, nr 8 z 15. IX. 1938, str. 15—16.
„Las construcciones navales en Finlandia" — K. V. Hoppu — *Revista Comercial de Finlandia*, Helsinki, nr 10 z 1938 r., str. 5—8.
„The State and the Marine Engineer" — *Modern Transport*, London, nr 1021, 1938, str. 14.
„Big Steamers" — *The Economist*, London, nr 4962 z 1. X. 1938, str. 3—4.
„When Ship were built by the Thames" — Frank C. Boven — *The P. L. A. Monthly*, London, nr 157, 1938, str. 3—7.
„Motorization of the World's Trawling Fleets (An Interesting Development)" — *Swedish Export*, Stockholm, nr 11 z 1938 r., str. 106—108.
„Ship Furnishing and Decoration" — Brian O'Rorke — *The Shipping World*, London, nr 2370 z 16. XI. 1938, str. 3—6.
„Le renouvellement de la flotte marchande. Le projet de loi" — *Lloyd Anversois*, Anvers, 12. II. 1938, str. 3.
„La marine marchande belge et l'intervention gouvernementale" — *Lloyd Anversois*, Anvers, 18. VIII. 1938, str. 3—4.
„Dix années de „tests" psychologiques dans la marine allemande" — *La Revue Maritime*, Paris, nr 223 z 1938 r., str. 60—70.
„De scheepwart van 1898 tot 1938" — Johan M. Palm — *Ons Zeewezen*, Haga, nr 8 z 1938 r., str. 269—274.
„Rohstoffragen des Deutschen Schiffbaus und der Seeschiffahrt" — E. Neureuthar — *Hansa*, Hamburg, nr 32 z 6. VIII. 1938, str. 1470—1471.
„De Nederlandsche Koopvaardyvloot" — *Economische Voorlichting*, Haga, nr 30 z 29. VII. 1938, str. 1057—1059.
„Ships of the Past" — S. Sindall — *The Lloyd Mail*, Rotterdam, nr 3 z 3. VII. 1938, str. 111—115.
„The Shipping Sale Market" — *Fairplay*, London, nr 2878 z 7. VII. 1938. str. 28—32.
„The Building of Ships (A British Survey)" — James Lithow — *The Glasgow Chamber of Commerce Monthly Journal*, Glasgow, nr 7, 1938, str. 164—169.
„Ships of the Narrow Seas (Types and Routes — The Cros Channel)" — A. C. Hardy — *The Shipping World*, London, nr 2352 z 13. VII. 1938, str. 18—20.

„Shipping and the Spead of Disease" — *The Shipping World,* London, nr 2363 z 28. IX. 1938, str. 322 (ciąg dalszy w nr nast.)

„De recente ontwikkeling van den scheepsbouw" — *Economisch - Statistische - Maandsbericht,* Rotterdam, nr 11 z 30. XI. 1938, str. 204—205.

„Rozbudowa stoczni gdyńskiej" — Michał Kisielewski — *Morskie Wiadomości Techniczne,* Gdynia, nr 4 z 1938 r., str. 23—25.

„The Shipbreaking Industry" — *Fairplay,* London, nr 2878 z 7. VII. 1938, str. 33—45.

„Schifsverkaufspreise in II. Quartal 1938" — Ernst Richter — *Hansa,* Hamburg, nr 30 z 23. VII. 1938, str. 1379—1380.

„British Shipbuilding at the Cross Roads" — Archibald Hurd — *The Shipping World,* London, nr 2353 z 20. VII. 1938, str. 57.

„A reserve of merchant schips" — *The Shipping World,* London, nr 2373 z 7. XII. 1938, str. 610.

„Care of Cargo at Sea" (The Problem of covrest Ventilation) — *The Shipping World,* (Shipplement), London, nr 2375 z 21. XII. 1938, str. 14—16.

„Zur Wettbewerbslage der kontinentalen Nordseehäfen" — Dr. H. Weising — *Wirtsekafts-Dienst* Hamburg, nr 51 z 23. XII. 1938, str. 1733—1734.

„Sull organisazione del punto franco di Genova" — Canzio Cozzi — *Rivista di Politica Economica,* Roma, nr 11 z listopada 1938, str. 1012—1023.

„Urządzenia portu gdyńskiego" — Bohdan Nagórski — *Morskie Wiadomości Techniczne,* Gdynia, nr 5 (9). 1938, str. 1—13.

„De Nederlandsche Zeehavens" — H. C. Kuiler — *Tijdskrift voor Eeonomische Geographie,* Haga, nr 12 z 15. XII. 1938, str. 274—282.

P o r t y

„Seaports" — David J. Owen — *The P. L. A. Monthly,* London, nr 153 z 1938 r., str. 571—575.

„Konkurencja Antwerpii i Rotterdamu w obrotach z krajami bałtyckimi" — Józef de Keuster — *Jantar,* Gdynia, nr 3 z 1938 r., str. 162—166.

„La concurrence Rotterdam — Anvers" — *Bulletin Centrale des Employeurs au Port d'Anvers,* Anvers, nr 7 z 1938 r., str. 200—201.

„Dewaloryzowanie Gdyni" — Tadeusz Nowacki — *Gospodarka Narodowa,* Warszawa, nr 19 z 15. X. 1938, str. 280—283.

„Port bawełniany w Gdyni" — Dr St. Zb. Szyszkowski — *Polska Gospodarcza,* Warszawa, nr 43 z 22. X. 1938, str. 1470—1479.

„Gdynia na szlaku bawełnianym" — E. Wojciechowski — *Żegluga,* Gdynia, nr 9 z 1938 r., str. 27—31.

„Gdynia as Cotton Port" — *Bank Gospodarstwa Krajowego (Monthly Review),* Warszawa, nr 9 z 1938 r., str. 1—4.

„Gdynia jako port bawełniany" — Tadeusz Broczkowski — *Wiadomości Portu Gdyńskiego,* Gdynia, nr 9 z 1938 r., str. 21—23.

„Gdynia jako węzeł transportowy lądowo-morski" — Mgr Bolesław Koselnik — *Żegluga,* Gdynia, sierpień 1938, str. 2—6.

„Urządzenia przeładunkowe portu w Gdyni" — Ludwik Budka — *Morskie Wiadomości Techniczne,* Gdynia, nr 2—3 z 1938 r., str. 10—21.

„Rzut oka na warunki powstania portu w Gdyni" — Tadeusz Wenda — *Morskie Wiadomości Techniczne,* Gdynia, nr 2—3 z 1938 r., str. 2—10.

„Element polski w porcie gdańskim" — Piotr Blitek — *Wiadomości Portu Gdyńskiego* Gdynia, nr 8 z 1938 r., str. 2—4.

„Die Entwicklung der Industrie in Danzig" — *Danziger Vorposten*, Danzig, 24. IX. 1938, str. 19.

„Porty rybackie na naszym wybrzeżu, ze szczególnym uwzględnieniem portu Władysławowo" — Inż Zbigniew Foltański — *Gospodarka Wodna*, Warszawa, nr 4 z 1938 r., str. 185—196.

„Port rybacki w Wielkiej Wsi" — Inż Z. Adamski — *Morskie Wiadomości Techniczne*, Gdynia, nr 2—3 z 1938 r., str. 21—36.

„Kłajpeda — Memel. Le port et la ville" — Lucien Bochet — *Annales de Géographie*, Paris, nr 268 z 15. VII. 1938, str. 373—392.

„Memel, point nevralgique. L'épisode de 1923" — Cap. de corvette Parion — *La Revue Maritime*, Paris, nr 223, 1938, str. 41—58.

„Bordeaux, collecteur des activités commerciales et industrielles du Sud — Ouest de la France" — Georges Barres — *Bulletin Périodique de la Société Belge d'Etudes et d'Expansion*, Liège, nr 112 z 1938 r., str. 556—559.

„Die Stellung der grossen mitteleuropäischen Seehäfen im deutschen Aussenhandel" — *Wirtschafts - Dienst*, Hamburg, nr 45 z 11. XI. 1938, str. 1527—1529.

„Die Entwicklung der hamburgischen Umschlagsbetriebe seit dem Zollanschluss" — Dr Olsen — *Hansa*, Hamburg, nr 42 z 15. X. 1938, str. 1887—1888.

„Die Entwicklung des Hamburger Hafens seit dem Zollanschluss" — Dr U. Köhn — *Hansa*, Hamburg, nr 42 z 15. X. 1938, str. 1886—1887.

„Hamburg im Wettbewerb der Seehafen" — Pm. — *Mitteilungen des Hambugirschen Weltwitschafts - Archiv*, Hamburg, nr 23 z 1938 r., str. 358—360.

„Grundlagen industriewirtschaftlicher Hafengestaltung" — Josef Dr. Nagel — *Hansa*, Hamburg, nr 38 z 1938 r., str. 1682—1684.

„Stettin als Verkehrszentrum" — Dr. Walter Linden — *Ostsee - Handel*, Stettin, nr 18 z 15. IX. 1938, str. 9—10.

„Die Stettiner Hafenlager in ihrer geschichtlichen und baulichen Entwicklung" — Bruno Kleinsorge — *Ostsee - Handel*, Stettin, nr 18 z 15. IX. 1938, str. 3—9.

„Stettin und seine Bedeutung für den Ein-Ausfuhrhandel" und Durchgangsverkehr — Otto Thiesen — *Ostsee-Handel*, Stettin, nr 18 z 15. IX. 1938, str. 3—9.

„40 Jahre Stettiner Freihafen" — Dr. Ernst Oldenburg — *Ostsee - Handel*, Stettin, nr 18 z 15. IX. 1938, str. 15—18.

„Hull and the Timber Ports" — *The Shipping World*, London, nr 2372 z 30. XI. 1938, str. 591—593.

„The River Clyde and the Harbour of Glasgow" — A. C. Gardner — *The Dock and Harbour Authority*, Glasgow, nr 214 z 1938 r., str. 283—288.

„The Port of Yarmouth (The Worlds Premier Herring Fishery Port)" — Richard Lee Barber — *The Dock and Harbour Authority*, Glasgow, nr 214 z 1938 r., str. 308—310.

„Antwerp's Competive Position" — *Scandinavian Shipping Gazette*, — Copenhagen, nr 29 z 20. VII. 1938, str. 1018—1019.

„Rotterdam, port néerlandais, port mondial" — Dr. W. F. Lichtenauer — *Tijdschrift voor Economische Geographie*, — Gravenhage, nr 10 z 15. X. 1938, str. 217—222.

„Le trafic du port de Marseille" — Paul Marres — *Annales de Géographie*, Paris, nr 268 z 15. VII. 1938, str. 430—433.

„Port w Warnie" — Ivan Batakliev — *Sprawy Morskie i Kolonialne*, Warszawa, nr 1 z 1938 r., str. 5—15.

„Haven, handel en industrie van New Orleans“ — W. T. Slee — *Tijdschrift voor Economische Géographie*, Gravenhage, nr 7/8, 1938, str. 172—181.

„Le développement industriel du port de Montréal“ — Benoit Bronilette — *L'Actualité Economique*, Montréal, nr III/IV z 1938 r., str. 201—221.

„La question des zones franches dans les ports français“ — *Lloyd Anversois*, Anvers, 29. IX. 1938, str. 1—3.

„Magazyny portowe w Gdyni, ich konstrukcja i przeznaczenie“ — Witold Tubielewicz — *Morskie Wiadomości Techniczne*, Gdynia, nr 4 z 1938 r., str. 1—11.

Komunikacja śródlądowa — Kanały morskie

„La concurrence Rail-Eau“ — *Lloyd Anversois*, Anvers, 20. IX. 1938, str. 1—3.

„Le canal Rhin — Main — Danube et l'expansion allemande“ — Jacques Maupas — *La Navigation du Rhin*, Strasbourg, nr 8 z sierpnia 1938, str. 269—288.

„Die Rhein — Main — Donau Grosschiffahrtstrasse“ — Dr. R. Hennig — *Zeitschrift für Binnenschiffahrt*, Berlin, nr 7—8 z 1938 r., str. 181—183.

„Die Preisstop — Verordnung und die Binnenschiffahrt“ — Dr. Hans Storke — *Deutsche Verkehrs Nachrichten*, Hamburg, nr 190 z 16. VIII. 1938, str. 2.

„L'évolution économique de la navigation intérieure en Europe et son dévelopement actuel“ — Georges Hersent — *Bulletin Périodique de la Société Belge d'Etudes et d'Expansion*, Liège, nr 112 z 1938 r., str. 560—568.

„Fortschritte im Ausbau der deutschen Binnenwasserstrassen“ — Gährs — *Zeitschrift für Binnenschiffahrt*, Berlin, nr 9/10 z 1938 r., str. 233—237.

„La question du Danube“ — Georg Lubenoff — *Politique Etrangère*, Paris, nr 5 z 1938 r., str. 468—488.

„Die Entwicklung des Ostpreussen-Verkehr“ — Dr. Ross — *Ost-Europa Markt*, Königsberg, nr 9 z 1938 r., str. 449—455.

„Regulacja Wisły w okresie rządów zaborczych“ — Alfred Konopka — *Sprawy Morskie i Kolonialne*, Warszawa, nr II z 1938 r., str. 61—79.

„Żegluga i spław na Wiśle“ — Ludwik Palicki — *Sprawy Morskie i Kolonialne*, Warszawa, nr II z 1938 r., str. 5—61.

„Zagadnienia sztucznych dróg wodnych w Odrodzonej Polsce“ — Inż. Tadeusz Tillinger — *Gospodarka Wodna*, Warszawa, nr 5 z 1938 r., str. 246—249.

„Nowsze drogi wodne naturalne i ich wykorzystanie“ — Inż. Jan Wowkonowicz *Gospodarka Wodna*, Warszawa, nr 5 z 1938 r., str. 240—245.

„Komunikacyjno - handlowe znaczenie Dunaju a interesy Polski“ — T. S. — *Biuletyn Izby Przemysłowo-Handlowej w Gdyni*, nr 14 z 30. VII. 1938, str. 5—9.

„Verladerpraxis und Binnenschiffahrt“ — *Der Schiffsfrachtendienst* Hamburg, nr 32 z 6. VIII. 1938, str. 4—13.

„Kanał po złote runo (Kanał Ren — Men — Dunaj)“ — Kazimierz Cynkutis — *Gospodarka Narodowa*, Warszawa, nr 20 z 1. XI. 1938, str. 299—300.

„Die wirtschaftliche Bedeutung des Nord-Ostsee-Kanals“ — Dr. H. J. — *Mitteilungen des Hamburgischen Weltwirtschafts - Archivs*, Hamburg, nr 24 z 1938 r., str. 376—379.

„Panama Canal Traffic“ — Mason Coral Y and Adagrace Rowlands — *Economic Geography*, Concord, nr 10 z 1938 r., str. 325—338.

„Suez et la Mer Rouge“ — Georges Meyer — *Politique Etrangère*, Paris, nr 1 z 1938 r., str. 68—88.

„Die Schiffahrtssstrasse Donau“ — Agais“ — Rudolf Lustig — Leignitz — *Geo-politik*, Heidelberg, nr 11 z litopada 1938, str. 873—875.

„La question de la voie d'eau de l'Atlatique au centre de la France“ — *La Navigation du Rhein*, Strasbourg, nr 12, 1938, str. 429—435.

Handel zamorski (oraz zaplecze, tranzyt)

„Organizacja naszego handlu zamorskiego“ — Dr Jerzy Adamkiewicz — *Przegląd Gospodarczy,* Warszawa, nr 16/17 z 1938 r., str. 637—639.

„Arbitraż bawełny w Gdyni“ — Mgr Józef Kawczyński — *Biuletyn Izby Przemysłowo - Handlowej w Gdyni,* nr 18 z 30. IX. 1938, str. 5—7.

„Tranzyt portowy na tle ostatnich zmian politycznych“ — A. Rudzki — *Polska Gospodarcza,* Warszawa, nr 47 z 19. XI. 1938, str. 1683—1686.

„Handel tranzytowy w imporcie Szwecji“ — H. Eneborg — *Żegluga,* Gdynia, czerwiec, 1938, str. 2—3.

„Gdyński handel zbożowy“ — P. S. — *Życie Rolnicze,* Warszawa, nr 47 z 19. XI. 1938, str. 8—10.

„Polsko-bałtycka współpraca handlowa“ — A. Zakrzewski — *Biuletyn Izby Przemysłowo-Handlowej w Gdyni,* nr 20 z 30. X. 1938, str. 5—8.

„Danzig Getreide Handel im Wandel der Zeiten“ — *Danziger Wirtschafts - Zeitung,* Danzig, nr 42 z 15. XI. 1938, str. 659—661.

„Die deutsche, englische und polnische Kohle in den Ostseeländern“ — Paul Ruprecht — *Ost Europa Markt,* Königsberg, nr 8 z 1938 r., str. 388—402.

„Grain Trade and Shipping“ — George P. Broomhall — *The Shipping World,* London, nr 2371 z 23. XI. 1938, str. 537.

„Aussteigende Entwicklung von Aussenhandel und Schiffahrt Polens“ — Dr. H. Boustedt — *Hansa,* Hamburg, nr 31 z 30. VII. 1938, str. 1416—1419.

„Devisentechnik im Export“ — *Der Schiffsfrachtendienst,* Hamburg, nr 27 z 2. VIII. 1938, str. 4—9.

„La collaborazione italo-polacca nel campo maritimo e commerciale“ — B. Maineri — *Rivista di Politica Econonica,* nr VI z 1938 r., str. 645—648.

„Le Sud-Est européen comme „Hinterland“ de la grande Allemagne“ — Gérard Conin Banaskiwitz — *L'Actualité Economique,* Montréal, nr III i IV z 1938 r., str. 222—244.

„Problems of Transit Trade in Europe“ — Antonio Giordano — *Baltic and Scandinavian Countries,* Gdynia, nr 3 z 1938 r., str. 364—367.

„Polens Handelsbeziehungen mit den baltischen Staaten“ — *Ost - Europa Markt* Königsberg, nr 10 z 1938 r., str. 512—518.

„Anbahung und Abwicklung von Geschäften im Verkehr mit Polen“ — Karl Heinrich — *Ost-Europa Markt,* Königsberg, nr 8 z 1938 r., str. 393—399.

„Der deutsch-argentinische Seeverkehr in seiner Entwicklung seit der Weltkriegszeit bis zur Gegenwart“ — Joachim Hans Trummel — *Zeitschrift für Verkehrswissenschaft,* Berlin, nr 2 z 1938 r., str. 117—132.

„Das Devisenrecht der baltischen Staaten“ — Hans Klüber — *Ost-Europa-Markt,* Königsberg, nr 11 z listopada 1938, str. 565—570.

„Zwyczaje handlowe w obrocie drzewnym“ — *Rynek Drzewny,* Warszawa, nr 96 z 31. XII. 1938, str. 10.

„Polski eksport węgla a port w Gdyni“ — Tadeusz Madeyski — *Wiadomości Portu Gdyńskiego,* Gdynia, nr 12 z grudnia 1938, str. 3—7.

„Jakie artykuły eksportuje Pomorze“ — Wacław Kalbarczyk — *Polski Eksport-Import,* Warszawa, nr 12 z grudnia 1938, str. 6—8.

PRO DOMO SUA

Zebrania dyskusyjne Morskiego Kolegium Ekonomicznego w Gdyni, wznowione po letnim okresie wakacyjnym, rozpoczęły się 4 października 1938 r. (Zebranie 81) referatem mgra T. Szefera na temat: „Walory tranzytowe portów polskiego obszaru celnego". Referat powyższy drukowany jest w całości w niniejszym zeszycie *Uprawy Morza.*

Zebranie 82 odbyło się dnia 18. X. 38 r. z referatem mgra B. Koselnika pt. „Przesłanki gospodarcze dla powstania targów międzynarodowych w Gdyni". Referat ten, jakkolwiek stanowiący fragment większego opracowania, tym niemniej ujmujący podstawowe wytyczne targów międzynarodowych w Gdyni, podajemy w dziale rozpraw niniejszego zeszytu *Uprawy Morza.*

Zebranie 83 odbyło się dnia 8. XI. 38 r. z referatem M. Hauffego i koreferatem T. Nowackiego na temat „Ubezpieczenia kredytów eksportowych". Referaty powyższe umieszczone są w dziale rozpraw niniejszego zeszytu numeru *Uprawy Morza.*

Zebranie 84 odbyło się dnia 15. XI. 38 r. z referatem mgra St. Walewskiego pt. „Podstawy polityki terenowej w portach przemysłowych". Referat ten, ujmujący od strony teoretycznej problem portowej polityki terenowej, tak aktualnej w porcie gdyńskim, zostanie zamieszczony w następnym numerze *Uprawy Morza.*

Zebranie 85 odbyło się dnia 22. X. 38 r. z referatem mgra J. Klimka pt. „Gdynia w świetle teorii umiejscowienia działalności gospodarczej". W referacie podane zostały podstawowe prawa dotyczące lokalizacji, przy czym prelegent starał się wykazać ich działanie w odniesieniu do Gdyni, zawdzięczającej swe powstanie głównie wymogom polskiej racji stanu.

Zebranie 86 odbyło się dnia 29. XI. 38 r. z referatem A. Zakrzewskiego na temat „Bałtycka polityka handlowa Polski". Prelegent omówił rolę krajów nadbałtyckich i ich znaczenie dla Polski wychodząc z założenia, że najtrwalsze więzy, które łączą ze sobą poszczególne gospodarki krajowe powstają na podłożu wzajemnego dopełniania się w wymianie towarowej. W takich warunkach znajduje się szereg państw położonych nad Bałtykiem — warunki te omawia prelegent szczegółowo, przeprowadzając podział tego kompleksu krajów z punktu widzenia prowadzonej polityki handlowej na a) grupę krajów skandynawskich, b) grupę krajów bałtyckich, c) Niemcy. Ze względu na aktualność tego zagadnienia podajemy fragment tego referatu, odnoszący się do grupy krajów bałtyckich w niniejszym zeszycie *Uprawy Morza*, (w dziale rozpraw) pt. „Związki handlowe Polski z krajami bałtyckimi".

Zebranie 87 odbyło się dnia 6. XII. 38 r. z referatem Wł. Giedroycia na temat „Rola Państwowego Instytutu Eksportowego w porcie gdyńskim". Referat ten w streszczeniu umieszczony jest w dziale „Aktualiów" niniejszego zeszytu *Uprawy Morza.*

Zebranie 87 odbyło się dnia 6. XII. 38 r. z referatem Wł. Giedroycia na temat pt. „Tranzyt morski na Bałtyku". Prelegent stwierdza, że zagadnienie zaplecza

stanowiącego naturalne oparcie obrotów portu, jest zagadnieniem, którego rozwinięcie stanowi jedno z zawsze aktualnych spraw portu. Wszelkie inwestycje, rozbudowa i udogodnienia zarówno transportowe jak i taryfowe mają na celu między innymi przede wszystkim rozszerzenie i ugruntowanie zaplecza portowego. Prelegent rozróżnia tutaj zaplecze właściwe, obejmujące zwykle teren działalności importowo-eksportowej portu w kierunku lądu jak i tzw. przedpole gospodarcze, obejmujące działalność portu w kierunku morza. Zarówno zaplecze jak i przedpole jest terenem tranzytu portowego. Prelegent uwypuklił rolę poszczególnych portów w tranzycie morskim na Bałtyku oraz ewolucję, jaka nastąpiła z chwilą tzw. „wejścia Polski na Bałtyk“. Mianowicie przedwojenny wzrost żeglugi morskiej, jej koncentracja na Atlantyku dała portom niemieckim, holenderskim i belgijskim prymat rozwojowy,ześrodkowując w nich szereg bezpośrednich dalekobieżnych linii okrętowych. Dzięki odosobnieniu i nierównie słabszemu rozwojowi żeglugi mórz wewnętrzno-kontynentalnych, porty te znajdujące się w punktach stycznych linii oceanicznych z liniami dowozowymi, rozwinęły się jako porty przeładunkowe. Fakt ten z drugiej strony strącił porty mórz wewnętrzno-kontynentalnych do roli dostawców alimentu ładunkowego dla przeładunku w portach zbiorczych. W tych warunkach rozwój żeglugi na Bałtyku miał charakter wyłącznie wewnętrzny. Dopiero aktywizm gospodarczy Polski na morzu wyrażający się przede wszystkim budową portu gdyńskiego i przekierunkowaniem handlu z lądowego na morski wpłynął decydująco na zmianę tego stanu. Bałtyk przestaje być morzem ubocznym, Gdynia zaś dzięki swemu położeniu oraz obszernemu i gospodarczo ważnemu zapleczu z jednej strony, a wzrastającym liniom dalekomorskim z drugiej, ma wszelkie dane, by spełniać funkcje portu zbiorczo-rozdzielczego tego basenu.

Od Redakcji. Długi w tym roku okres wakacyjny, następnie przełomowe dni październikowe, przerwały tok normalnej pracy Morskiego Kolegium Ekonomicznego odrywając wielu naszych członków-współpracowników *Uprawy Morza* od codziennego warsztatu pracy. Wiadomo — *„inter arma silent Musae!“* Te względy niech tłumaczą opóźnienie się numeru naszego pisma, który tym razem wydajemy w zwiększonej objętości, jako zeszyt podwójny.